

MOTIVAÇÃO

JOHN C. MAXWELL

Autor com mais de 25 milhões de livros vendidos



VOCÊ PODE REALIZAR SEU SONHO

10 perguntas para ajudar você a
identificar e agarrar seu sonho



VIDA
MELHOR



JOHN C.
MAXWELL

VOCÊ PODE
REALIZAR SEU
SONHO

10 PERGUNTAS

para AJUDAR VOCÊ *a* IDENTIFICAR
e AGARRAR SEU SONHO

**Tradução de
Marcelo Barbão**



VIDA MELHOR
Rio de Janeiro, 2017



Título original:
Put your dream to the test

Copyright © 2009 por John C. Maxwell
Edição original por Thomas Nelson, Inc. Todos os direitos reservados.
Copyright da tradução © Thomas Nelson Brasil, 2009

PUBLISHER Omar de Souza
GERENTE EDITORIAL Samuel Coto
EDITOR André Lodos Tangerino
ASSISTENTE EDITORIAL Marina Castro
TRADUÇÃO Marcelo Barbão
CAPA Valter Botosso Jr.
COPIDESQUE Silvia Rebello
REVISÃO Margarida Seltmann
Cristina Loureiro de Sá
Joanna Barrão Ferreira
PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO Julio Fado
PRODUÇÃO DO EBOOK Ranna Studio

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO-NA-FONTE
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

M419v

Maxwell, John C., 1947-

Você pode realizar seu sonho: 10 perguntas para ajudar você a identificar e agarrar seu sonho/John C. Maxwell; [tradução Marcelo Barbão]. - Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil, 2017.

Tradução de: *Put your dream to the test*
ISBN 9788578609634

1. Sucesso. 2. Sucesso nos negócios. 3. Conduta de vida. I. Título.

09-0943.

CDD: 650.1

CDU: 65.011.4

Todos os direitos reservados à Vida Melhor Editora S.A.

Rua da Quitanda, 86, sala 218 – Centro

Rio de Janeiro – RJ – CEP 20091-005

Tel.: (21) 3175-1030

Este livro é dedicado a Margaret Maxwell, a garota dos meus sonhos. No dia
14 de junho de 1969, nós nos casamos.
Desde então, vivemos juntos o sonho. Não consigo imaginar minha vida sem
ela. Margaret, feliz 60/40!

SUMÁRIO

Agradecimentos

Introdução: Qual é o seu sonho?

O teste do sonho

1. A PERGUNTA DA PROPRIEDADE:

O meu sonho é realmente meu?

2. A PERGUNTA DA CLAREZA:

Consigo ver claramente o meu sonho?

3. A PERGUNTA DA REALIDADE:

Dependo de fatores que posso controlar para realizar o meu sonho?

4. A PERGUNTA DA PAIXÃO:

Meu sonho me incita a realizá-lo?

5. A PERGUNTA DO CAMINHO:

Eu tenho uma estratégia para realizar o meu sonho?

6. A PERGUNTA DAS PESSOAS:

Eu incluí as pessoas de quem preciso para realizar o meu sonho?

7. A PERGUNTA DO CUSTO:

Estou disposto a pagar o preço do meu sonho?

8. A PERGUNTA DA PERSEVERANÇA:

Estou me aproximando do meu sonho?

9. A PERGUNTA DA REALIZAÇÃO:

Trabalhar pela realização do meu sonho me traz satisfação?

10. A PERGUNTA DA IMPORTÂNCIA:

O meu sonho beneficia outras pessoas?

CONCLUSÃO:

Olhando para trás... Olhando para a frente

Notas

AGRADECIMENTOS

Obrigado a
Charlie Wetzel, meu redator
Stephanie Wetzel, que revisou e editou o manuscrito
Sue Caldwell, que digitou o primeiro rascunho
Linda Eggers, minha assistente

INTRODUÇÃO

Qual é o seu sonho?

VOCÊ CONSEGUIRÁ REALIZÁ-LO AO LONGO DE SUA VIDA? Tenho certeza de que deseja isso. Tenho certeza de que você *espera* por isso. Mas será que vai mesmo conseguir? Quais as chances que daria a si mesmo? Uma chance em cinco? Uma em cem? Uma em um milhão? Como você pode saber se suas chances são boas ou se o seu sonho sempre permanecerá sendo o que é — um sonho? Qual é o seu sonho? E até onde está disposto a testá-lo?

A maioria das pessoas que conheço tem um sonho. Na verdade, perguntei a centenas, talvez milhares, de pessoas sobre seus sonhos. Alguns fazem descrições com grande detalhe e entusiasmo. Outros relutam em falar sobre isso. Parecem embaraçados de contá-lo em voz alta. Essas pessoas nunca testaram seus sonhos. Não sabem se os outros irão rir delas. Não têm certeza se estão mirando muito alto ou muito baixo. Elas não sabem se é algo que conseguirão alcançar ou se estão destinados a fracassar.

A maioria das pessoas não tem ideia de como alcançar seus sonhos. O que elas possuem é uma vaga noção de que há algo que gostariam de fazer um dia ou alguém que gostariam de se tornar. Mas não sabem como chegar até o objetivo final, partindo de onde estão. Se isso o descreve, então você ficará feliz em saber que existe esperança. E eu acredito que este livro poderá ajudá-lo.

Saiba as respostas antes de fazer o teste

Quando você era estudante, lembra-se de alguma professora fazendo uma revisão antes de uma prova e dizendo algo como: “Prestem atenção agora porque isso vai cair na prova”? Eu me lembro. As professoras que queriam ver seus alunos tendo sucesso diziam coisas assim o tempo todo. Queriam nos preparar para que tivéssemos um bom desempenho. Elas nos testavam, mas queriam que obtivéssemos sucesso.

Meu desejo é ser como uma dessas professoras. Quero prepará-lo para testar o seu sonho, de forma que você consiga realizá-lo. Como? Acredito que, se você souber qual a pergunta correta para fazer a si mesmo e se puder responder a essas questões de forma afirmativa, terá uma excelente chance de ser capaz de realizar seus sonhos. Quanto mais perguntas conseguir responder positivamente, maior a chance de sucesso! Essa é a razão pela qual escrevi este livro.

A imagem certa e a errada de um sonho

Estudei pessoas bem-sucedidas por quase quarenta anos. Conheci centenas de pessoas renomadas que conseguiram realizar grandes sonhos. E consegui realizar alguns dos meus. O que descobri é que muitas pessoas têm ideias erradas a respeito dos sonhos. Dê uma olhada em muitas coisas que as pessoas perseguem e chamam de sonho em suas vidas:

- *Sonhar acordado* — Distrações do trabalho atual.
- *Sonhos de castelo de areia* — Ideias loucas sem nenhuma estratégia ou base na realidade.
- *Sonhos ruins* — Preocupações que alimentam o medo e a paralisia.
- *Sonhos idealistas* — A forma como o mundo seria se você estivesse no comando.
- *Sonhos indiretos* — Sonhos vividos através de outros.
- *Sonhos românticos* — Crenças de que alguma pessoa o fará feliz.
- *Sonhos com carreiras* — Crença de que o sucesso na carreira o fará feliz.
- *Sonhos com destino* — Crença de que uma posição, um título ou um prêmio o fará feliz.

- *Sonhos materiais* — Crença de que a riqueza ou a posse de bens materiais o fará feliz.

Se esses não são sonhos bons — que valem a vida de uma pessoa — então quais são? Apresento aqui a minha definição de um sonho que pode ser testado e aprovado: *um sonho é uma imagem inspiradora do futuro que energiza a sua mente, a sua vontade e as suas emoções, dando-lhe forças para fazer todo o esforço possível para alcançá-lo.* Um sonho verdadeiro é uma imagem e um mapa do propósito e do potencial de uma pessoa. Ou, como diz minha amiga Sharon Hull: “Um sonho é a semente da possibilidade plantada na alma de um ser humano, que o chama a seguir por um caminho único para a realização de seu propósito.”

O que você tem em mente?

Sonhos são mercadorias valiosas. Eles são os nossos propulsores. Dão-nos energia. Deixam-nos entusiasmados. Todo mundo deveria ter um sonho. Mas e se você não tiver mais certeza de que tem um sonho que quer alcançar? Vamos pensar sobre isso. Muitas pessoas não foram encorajadas a sonhar. Outros sonham, mas perderam a esperança e deixaram seus sonhos de lado.

Quero que saiba que trago boas notícias. Você pode encontrar ou recapturar seus sonhos. E eles podem ser grandes, apesar de que nem todos os sonhos precisam ser grandes para valerem a pena. Eles só precisam ser maiores do que você. Como a atriz Josie Bisset afirmou: “Os sonhos devem ser grandes o suficiente para que possamos crescer dentro deles.”

“Os sonhos devem ser grandes o suficiente para que possamos
crescer dentro deles.”

JOSIE BISSET

Se você perdeu a esperança, perdeu de vista seu sonho ou nunca se conectou com algo que acha que vale a pena sonhar e buscar, talvez seja útil

conhecer quais são os cinco motivos mais comuns pelos quais as pessoas têm dificuldades em identificar seus sonhos:

1. ALGUMAS PESSOAS FORAM DESENCORAJADAS POR OUTRAS.

Muitas pessoas tiveram seus sonhos derrubados bem na frente delas! O mundo está repleto de destruidores de sonhos e de assassinos de ideias. Algumas pessoas que não estão tentando realizar seus próprios sonhos não gostam de ver os outros realizando os deles. O sucesso dos outros faz com que se sintam inadequados ou inseguros.

Os professores de administração Gary Hamel e C.K. Prahalad escreveram sobre uma experiência conduzida com um grupo de macacos. Quatro macacos foram colocados em uma sala onde havia um poste alto no centro. No alto do poste, suspenso, havia um cacho de bananas. Um dos macacos famintos começou a subir pelo poste para comer, mas, assim que alcançou uma banana, foi molhado com um jato de água fria. Gritando, desceu do poste e abandonou sua tentativa de se alimentar. Cada macaco fez uma tentativa parecida e todos foram molhados com água fria. E, depois de várias tentativas, eles finalmente desistiram.

Então, os pesquisadores removeram um dos macacos da sala e o substituíram por um novo macaco. Quando o novato começou a subir o poste, os outros três o agarraram e o puxaram para o chão. Depois de tentar subir o poste várias vezes e ser arrastado pelos outros, ele finalmente desistiu e nunca mais tentou subir no poste.

Os pesquisadores substituíram os macacos originais, um por um, por novatos, e, a cada vez em que um novo macaco era trazido, os outros o arrastavam antes que pudesse alcançar as bananas. Com o tempo, somente macacos que nunca tinham recebido um banho gelado estavam na sala, mas nenhum deles subia no poste. Eles evitavam que os outros fizessem isso, mesmo sem que soubessem por quê.¹

Talvez outras pessoas tenham impedido o seu crescimento. Elas o desencorajaram a sonhar. Talvez se ressentissem do fato de que você queria subir na vida, fazer algo significativo com ela. Ou talvez estivessem tentando protegê-lo da dor e do desapontamento. De qualquer forma, você acabou

desestimulado a sonhar. Anime-se. Nunca é tarde demais para começar a sonhar e perseguir seus sonhos.

2. ALGUMAS PESSOAS ESTÃO ENTORPECIDAS POR DESAPONTAMENTOS E FERIDAS DO PASSADO.

O desapontamento é o espaço vazio que existe entre a expectativa e a realidade. Todos nós encontramos esse vácuo. Temos experiências ruins inesperadas. Precisamos viver com desejos que não se cumprem e esperanças que morrem. Essas frustrações podem ser altamente prejudiciais. O escritor Mark Twain observou: “Deveríamos ter o cuidado de tirar de uma experiência somente a sabedoria que nela existe — e parar por aí; ou seríamos como o gato que se senta em cima de um forno quente. Ele nunca se sentará ali de novo — e isso é bom; mas também nunca se sentará em um forno quando ele estiver frio.”²

Você não acha que isso é verdade? Quando algo dá errado, dizemos: “Nunca mais vou fazer isso!” E que grande equívoco cometemos ao fazê-lo, principalmente quando nos referimos aos nossos sonhos! O fracasso é o preço que devemos pagar para alcançar o sucesso. Algumas pessoas devem enfrentar o fracasso várias vezes antes de conseguirem avançar na conquista de seus sonhos. A primeira-ministra britânica Margaret Thatcher afirmou: “Você pode ser obrigado a lutar mais de uma vez a mesma batalha até vencê-la.” Precisamos nos lembrar disso e garantir que não vamos desistir tão cedo da batalha.

O desapontamento é o espaço vazio que existe entre a expectativa e a realidade.

3. ALGUMAS PESSOAS TÊM O HÁBITO DE FICAR NA MÉDIA.

A colunista Maureen Dowd afirma: “No minuto em que você aceita menos do que merece, consegue ainda menos do que aceitou.” Sonhos exigem uma pessoa que force a si mesmo, que vá além da média. Você não consegue conquistar um sonho e permanecer seguro na mediocridade ao mesmo tempo. Os dois são incompatíveis.

Quando estamos pouco inspirados para sonhar, quando aceitamos a média, podemos ser tentados a culpar os outros, nossas circunstâncias, o sistema. Mas a verdade é que a mediocridade é sempre uma escolha pessoal. D. Bruce Lockerbie, presidente e CEO da Paideia, Inc. e ex-bolsista da Fundação Thomas F. Staley na Stony Brook School, em Nova York, escreve:

A mediocridade não é um problema nacional, nem corporativo ou institucional; nem é um problema departamental; a mediocridade é uma questão pessoal. A educação dos Estados Unidos não é monolítica, ela é formada por milhões de estudantes que são ensinados por milhões de professores, ajudados por milhões de funcionários, equipados por milhões de fabricantes, editores e fornecedores — todos pagos por bilhões de dólares! Cada uma dessas facetas da educação é formada por indivíduos. Portanto, a *educação norte-americana* não é medíocre; mas aqueles que tomam decisões e financiam a educação podem ter se descuidado de seu trabalho. As *escolas* não são medíocres; mas alguns que são administradores ou professores, além de nossos estudantes, podem ter perdido o entusiasmo em relação à administração, ao ensino, ao aprendizado. Vejam, *mediocridade* é, antes de tudo, um traço pessoal, uma concessão pessoal para chegar a menos do que o nosso máximo, uma resignação letárgica individual que afirma: “Acho que assim está bom.” Logo, a mediocridade se espalha por todo o corpo político, colocando a nação em risco; mas sempre devemos nos lembrar: a mediocridade começa comigo!³

As pessoas que não possuem sonhos irresistíveis correm o risco de ver suas vidas passarem em branco. Seus dias podem se tornar banais e elas ficarem iguais a eles. O autor Kenneth Hildebrand expressa o efeito negativo de tal existência. Ele explica:

O mais pobre de todos os homens não é o que não tem um centavo em seu nome. É o homem sem um sonho... [Ele é como] um grande navio, feito para enfrentar o poderoso oceano, mas dedicando-se a navegar em um riacho. Não há nenhum porto distante a alcançar, nenhum horizonte o impulsiona; ele não tem nenhuma carga preciosa para carregar. Suas horas são absorvidas na rotina e em pequenas tiranias. Não é de estranhar que ele se sinta insatisfeito, briguento e “de saco cheio”. Uma das maiores tragédias da vida é uma pessoa com uma capacidade gigantesca e uma alma pequena.⁴

Se você sente que sua vida está mais próxima da média do que você deseja, precisa fazer mais do que sonhar. Nada é mais eficiente para tirar alguém da rotina do que um sonho que vale a pena.

4. ALGUMAS PESSOAS NÃO POSSUEM A CONFIANÇA NECESSÁRIA PARA PERSEGUIR SEUS SONHOS.

Uma pessoa precisa de confiança para falar a respeito de um sonho e de uma dose ainda maior para persegui-lo. E, às vezes, é esse o fator que separa as pessoas que sonham e perseguem seus sonhos das que não o fazem. Em sua pesquisa na Universidade de Wisconsin, Karen Greno-Malsch descobriu que autoconfiança é vital para o sucesso. Em um estudo com crianças, ela detectou que a baixa autoestima reduzia em 37 pontos percentuais a vontade de negociar e, em 11%, o uso de estratégias de negociação com outros. Ela também descobriu que, quanto maior a autoestima da criança, maior a vontade de incorrer em riscos de negociações prolongadas e maior a sua capacidade de adaptação. Em outras palavras, quanto mais confiança você tem em si mesmo, é menos provável que desista de tentar fazer o que quiser.⁵

Sonhos são frágeis. E eles correm os maiores riscos quando são novos para você, quando as pessoas que você ama e respeita não os aprovam, e quando você não tem um passado de sucesso que lhe dê confiança. Mas confiança baseada na realidade é necessária para se esforçar a fim de conquistar seu sonho. Como se ganha tal confiança? Através do autoconhecimento. A consultora de administração Judith Bardwick afirma que “a confiança real vem do conhecimento e da aceitação de si mesmo — de suas forças e de suas limitações — em contraste com a dependência na afirmação dos outros, de fora.” Essa é outra razão pela qual acredito que este livro pode ajudá-lo. Ao responder às perguntas de forma positiva, você terá segurança para perseguir os seus sonhos.

5. ALGUMAS PESSOAS NÃO POSSUEM IMAGINAÇÃO PARA SONHAR.

Como as pessoas descobrem seus sonhos? Sonhando! Isso pode soar muito simplista, mas é onde tudo começa. A imaginação é o solo do qual um sonho pode nascer. O físico e vencedor do Prêmio Nobel, Albert Einstein, um sonhador e pensador, entendeu o valor da imaginação. Ele disse: “Quando me examino e examino meus métodos de pensamento, chego à conclusão de que o dom da fantasia significou mais para mim que meu talento em absorver conhecimentos positivos.” Einstein chamava sua imaginação de uma “sagrada curiosidade”.

Se vier de um ambiente desencorajador ou se não se achar uma pessoa especialmente imaginativa, não perca as esperanças. Você ainda pode descobrir e desenvolver um sonho. Deus colocou essa habilidade em todos nós. Se você conhece crianças e cuida delas, então sabe que isso é verdade. Toda criança sonha. Toda criança possui imaginação. Minha esposa, Margaret, e eu temos cinco netos e, sempre que estamos com eles, vemos como funciona a vívida imaginação que os arrasta deste mundo para outros criados por eles mesmos.

A imaginação é o solo do qual um sonho pode nascer.

Você tem, dentro de si, essa capacidade para sonhar. O escritor (e meu amigo) Max Lucado tem clareza a respeito de suas possibilidades: “Você não foi um acidente. Não foi produzido em massa. Você não é fruto de uma linha de produção. Você foi deliberadamente planejado, especificamente dotado e amorosamente posicionado na Terra pelo Mestre Artesão.”⁶ Além disso, algumas pessoas até poderiam argumentar que, quanto mais sem graça o começo, maior o potencial para sonhar. O empresário Howard Schultz, que veio de uma família muito humilde, usou o fértil solo da imaginação para ajudá-lo a cultivar a ideia da Starbucks, a empresa que fundou. Conta Schultz:

Uma coisa que percebi sobre os românticos: eles tentam criar um mundo novo e melhor a partir das coisas sem graça do dia a dia. Esse também é o objetivo da Starbucks. Nós tentamos criar em nossas lojas um oásis, um pequeno ponto no bairro onde você pode

parar, ouvir um pouco de jazz e fazer perguntas universais, pessoais ou até extravagantes com um copo de café na mão.

Quem sonha com esse lugar?

A partir da minha experiência pessoal, diria que quanto mais sem inspiração suas origens, mais provável é que você use a sua imaginação e invente mundos nos quais tudo pareça possível.

Isso é o que acontece comigo.⁷

Acredito que Deus quer que sonhemos, e que sonhemos alto, porque ele é um grande Deus que quer fazer grandes coisas e quer fazê-las através de nós. Meu amigo Dale Turner afirma: “Os sonhos são renováveis. Não importa nossa idade ou nossa condição, ainda há possibilidades inexploradas dentro de nós e novas belezas esperando para nascer.” Nunca é muito tarde para sonhar.

Você está pronto para testar o seu sonho?

Certo — você pode estar dizendo a si mesmo —, eu tenho um sonho. Acho que vale a pena lutar por ele. E agora? Como posso saber quais são minhas chances de alcançá-lo? Isso nos leva às perguntas que compreendem os dez capítulos deste livro. Aqui estão elas:

1. A pergunta da propriedade: O meu sonho é realmente meu?
2. A pergunta da clareza: Eu consigo ver claramente o meu sonho?
3. A pergunta da realidade: Dependendo de fatores que posso controlar para realizar o meu sonho?
4. A pergunta da paixão: Meu sonho me incita a realizá-lo?
5. A pergunta do caminho: Eu tenho uma estratégia para realizar o meu sonho?
6. A pergunta das pessoas: Eu incluí as pessoas de quem preciso para realizar o meu sonho?

7. A pergunta do custo: Estou disposto a pagar o preço pelo meu sonho?
8. A pergunta da perseverança: Estou me aproximando do meu sonho?
9. A pergunta da realização: Trabalhar pelo meu sonho me traz satisfação?
10. A pergunta da relevância: O meu sonho beneficia outras pessoas?

Acredito que, se você realmente explorar cada uma dessas perguntas, examinar-se honestamente e responder sim a todas elas, as chances de conseguir realizar seu sonho são muito boas. Quanto mais respostas positivas puder dar, mais você se aproximará de realizar o seu sonho. Eu realmente acredito que todo mundo tem o potencial de imaginar um sonho que tenha valor, e a maioria de nós tem a capacidade de cumpri-lo. E não importa o tamanho ou o quão estranho seu sonho pareça aos outros se suas respostas forem sim para as perguntas do Teste do Sonho.

O roteirista e comediante Robert Orben afirmou: “Lembre-se sempre de que só existem dois tipos de pessoas no mundo — os realistas e os sonhadores. Os realistas sabem para onde estão indo. Os sonhadores já estiveram lá.” Se você já definiu o seu sonho, então está pronto para testá-lo e para começar a tentar realizá-lo. Nas próximas páginas, você encontrará um Teste do Sonho. Ele está montado para ajudá-lo a medir até onde está preparado para conquistar os seus objetivos. Eu recomendo muito que você faça o teste antes de ler o resto do livro. Quanto mais trabalhar para testar seu sonho e preparar-se antes de se lançar a conquistá-lo, maiores as chances de ver o seu sonho se tornar realidade.

Para ajudar a testar seu sonho, desenvolvi esse Teste do Sonho. Responda a cada uma das três declarações sobre as questões do sonho respondendo verdadeiro ou falso. Quando você completar o teste, liste três pessoas que o conhecem bem para ajudar a se autoavaliar. Se você já contou a eles sobre seu sonho, faça isso agora. Assim, peça a eles para responderem a cada uma das questões que se aplica a você. Em seguida, peça que deem uma nota geral de

1 (sem chance) a 10 (certeza) sobre a possibilidade de conseguir realizar seu sonho.

O Teste do Sonho

Com o intuito de ajudá-lo a testar o seu sonho, desenvolvi este Teste do Sonho. Responda a cada uma das sentenças formuladas abaixo de cada pergunta, classificando-as como verdadeiras ou falsas. Depois de completar o teste, eleja três pessoas que o conheçam bem para que o ajudem a avaliar as suas respostas. Caso ainda não tenha lhes relatado o seu sonho, faça-o agora. Em seguida, peça para que eles respondam a cada uma das questões do teste tentando supor o que você responderia. Por fim, solicite que deem uma nota geral — de 1 (sem chances) a 10 (certeza) — para classificar as suas chances de alcançar o seu sonho.

1. *A pergunta da propriedade: O meu sonho é realmente meu?*

- A. Eu seria a pessoa mais feliz do mundo se realizasse meu sonho.
- B. Já compartilhei meu sonho com outras pessoas, incluindo aqueles que amo.
- C. Meu sonho foi desafiado por outros, mas eu ainda o quero.

2. *A pergunta da clareza: Consigo ver claramente o meu sonho?*

- A. Consigo explicar o essencial do meu sonho em uma única sentença.
- B. Conseguiria responder a quase qualquer pergunta sobre o que é (mesmo que não como é) o meu sonho.
- C. Escrevi uma clara descrição do meu sonho que inclui suas principais características ou objetivos.

3. *A pergunta da realidade: Dependo de fatores que posso controlar para realizar o meu sonho?*

- A. Sei quais são os meus maiores talentos e o meu sonho baseia-se completamente neles.
- B. Meus hábitos atuais e minhas práticas diárias contribuem fortemente para o potencial sucesso do meu sonho.
- C. Meu sonho provavelmente se tornará realidade mesmo se eu não tiver sorte, se pessoas importantes me ignorarem ou se opuserem a mim, ou, ainda, se eu encontrar sérios obstáculos.

4. *A pergunta da paixão: Meu sonho me incita a realizá-lo?*

- A. Não consigo pensar em mais nada além de ver o meu sonho realizado.
- B. Penso no meu sonho todos os dias e geralmente acordo ou durmo pensando nele.
- C. Esse sonho é importante para mim há pelo menos um ano.

5. *A pergunta do caminho: Eu tenho uma estratégia para realizar o meu sonho?*

- A. Escrevi um plano sobre como pretendo realizar o meu sonho.
- B. Compartilhei meu plano com outras três pessoas que respeito para receber a opinião delas.
- C. Fiz mudanças importantes nas minhas prioridades e nos meus hábitos de trabalho para colocar o meu plano em ação.

6. *A pergunta das pessoas: Incluí as pessoas de quem preciso para realizar o meu sonho?*

- A. Cerquei-me de pessoas que me inspiram e que são honestas comigo em relação a meus pontos fortes e fracos.
- B. Recrutei pessoas com habilidades complementares para me ajudar a realizar o meu sonho.
- C. Transferi a visão do meu sonho para os outros e eles compartilham sua “propriedade” comigo.

7. A pergunta do custo: Estou disposto a pagar o preço do meu sonho?

- A. Posso contar custos específicos que já paguei para realizar meu sonho.
- B. Já considerei aquilo de que estou disposto a abrir mão para realizar o meu sonho.
- C. Não vou comprometer meus valores, arruinar minha saúde ou destruir minha família para conquistar o meu sonho.

8. A pergunta da perseverança: Estou me aproximando do meu sonho?

- A. Consigo identificar obstáculos que já superei na realização do meu sonho.
- B. Faço algo — mesmo que pequeno — todos os dias para me aproximar do meu sonho.
- C. Estou disposto a fazer coisas extraordinariamente difíceis para crescer e mudar, a fim de realizar o meu sonho.

9. A pergunta da realização: Trabalhar pela realização do meu sonho me traz satisfação?

- A. Estou disposto a abrir mão de meu idealismo para que o meu sonho vire realidade.
- B. Estou disposto a trabalhar por anos ou até por décadas para realizar o meu sonho porque ele é muito importante para mim.
- C. Desfruto tanto a realização do meu sonho que, ainda que eu venha a falhar, considerarei que minha vida terá valido a pena.

10. A pergunta da importância: O meu sonho beneficia outras pessoas?

- A. Posso nomear pessoas específicas além de mim que se beneficiarão se o meu sonho virar realidade.
- B. Estou trabalhando para construir uma equipe de pessoas que pensem da mesma forma para realizar o meu sonho.

C. O que estou fazendo para realizar o meu sonho será importante em cinco, vinte ou cem anos.

Se você é capaz de marcar cada declaração como verdadeira, então há grandes chances de que você veja o seu sonho se realizar. Se marcou como falsa uma ou mais declarações em uma pergunta, você precisa examinar se está sendo honesto consigo mesmo sobre a sua posição quando se relaciona com aquela pergunta. Gaste algum tempo refletindo e faça os exercícios no final do capítulo.

Você também deveria conversar com as três pessoas que avaliaram essas perguntas em relação a você. As respostas deles bateram com as suas? Se não, peça comentários. Também dê uma olha no placar geral. Se eles marcaram menos de dez verdadeiros, pergunte: “O que eu preciso para chegar a um dez?” Ouça, anote, faça perguntas de esclarecimento, mas não se defenda. Quando receber as respostas deles, procure padrões e lembre-se do que o consultor de gerenciamento, Jack Rosenblum, diz: “Se uma pessoa disser que você é um cavalo, ela está louca. Se três pessoas disserem que você é um cavalo, há uma conspiração em andamento. Se dez pessoas disserem que você é um cavalo, está na hora de comprar uma sela.”

1. A PERGUNTA DA PROPRIEDADE:

O meu sonho é realmente meu?

*Tudo o que você pensar, tenha certeza de que é o que você pensa;
tudo o que você quiser, tenha certeza de que é o que você quer;
tudo o que você sentir, tenha certeza de que é o que você sente.*

T.S. ELIOT

SEU PAI QUERIA QUE FOSSE POLICIAL. Afinal, o pai era chefe de polícia na pequena cidade em que cresceu. Sua mãe tinha outras ideias. Ela achava que o rapaz poderia se tornar um carpinteiro. Via que ele não tinha muito interesse ou aptidão para assuntos acadêmicos na escola, e queria que aprendesse algo prático. Por causa dela, Arnold entrou em um curso de aprendiz de carpinteiro enquanto cursava o ensino médio, mas ele jamais gostara muito daquilo.

De quem é esse sonho?

Muitos jovens se encontram nesse tipo de situação quando estão crescendo. Eles não sabem no que são bons. Não sabem o que querem. Então ouvem seus pais ou seus amigos e tomam uma direção em suas vidas que reflete os desejos e sonhos dos outros, não os seus. E isso não é surpresa. As crianças

veem a si mesmas, primeiro, pelos olhos de seus pais e pelos de outros modelos. Elas não possuem outros pontos de referência. A especialista em aconselhamento Cecil G. Osborne, no livro *The Art of Understanding Yourself* [A arte de se autocompreender], observa: “A criança não possui uma imagem clara de si mesma. Ela se vê somente no espelho da avaliação de seus pais... Uma criança que ouve repetidamente que é má, preguiçosa, ruim, estúpida, tímida ou desajeitada tenderá a agir a partir dessa imagem passada por seus pais ou por alguma outra figura de autoridade.”¹ Muitos jovens perdem contato com suas identidades em formação — quem são e o que realmente gostariam de fazer — e adotam os sonhos e os desejos de outra pessoa porque querem sentir-se aprovados ou porque simplesmente não sabem o que fazer.

Quantas pessoas não cursaram a faculdade de direito porque era isso o que seus pais queriam? Quantas não se casaram para agradar suas mães? Quantas não conseguiram um “emprego de verdade”, em vez de tentar uma carreira no cinema ou no teatro? Sempre que você vir alguém mudando de carreira já na vida adulta, pode estar certo de que aquela pessoa estava vivendo o sonho de outra e se perdeu no caminho. Por mais negativa que tal transição possa ser, essas pessoas são mais afortunadas que aquelas que nunca descobriram e/ou tentaram realizar seus sonhos.

Sempre que você vir alguém mudando de carreira já na vida adulta, pode estar certo de que aquela pessoa estava vivendo o sonho de outra e se perdeu no caminho.

Mesmo pais encorajadores, positivos e bem-intencionados podem levar seus filhos para a direção equivocada. Eu sei disso porque passei por algo assim quando tinha sete anos. Meus pais estavam convencidos de que eu tinha talento musical. Eles compraram um piano e me arranjaram um professor. Por uns dois anos, gostei de aprender a tocar e praticava. Não era uma paixão, mas continuava tocando porque isso deixava meus pais felizes.

Eles, então, decidiram ampliar meu horizonte musical quando cheguei à quinta série e me compraram um trompete. Meu professor falou que minha

boca ainda não estava moldada corretamente para aquele instrumento, então eles trocaram pelo clarinete. Um famoso clarinetista chamado Ted Lewis tinha vindo tocar em nossa cidade, Circleville, Ohio; então alguns amigos começaram a falar: “Talvez você possa ser o novo Ted Lewis!”

Pouco provável. Eu não tinha nem talento suficiente para ser o músico principal da banda da minha escola. Eu era o último clarinetista!

Naquela idade, o que eu queria mesmo era jogar basquete. Ainda posso me lembrar da pressão e da tristeza que senti quando finalmente me sentei com meus pais para contar-lhes que eu queria desistir da música para me dedicar aos esportes. Também consigo me lembrar do alívio que senti quando eles desistiram de sonhar que eu me transformaria em um grande músico. Foi uma grande alegria quando guardei para sempre meu clarinete e comprei uma bola de basquete.

O sonho de Arnold

Arnold não tinha certeza do que queria fazer, mas sabia que não desejava ser policial nem carpinteiro. Não era por falta de tentativa de encontrar seu sonho. Ele tinha ambição. Na verdade, uma coisa era certa: queria ser o melhor do mundo no que escolhesse. Ele adorava esportes, mas já adolescente, ainda não tinha encontrado a modalidade correta. Já tinha tentado muitas: hóquei no gelo, boxe, corrida e outros — como arremesso de dardos e de peso. Durante cinco anos, jogou futebol, mas não era tão apaixonado por esse esporte. Então, um dia, o técnico do time de futebol pediu que todos comessem a levantar peso uma vez por semana para melhorar o condicionamento. Foi nesse momento que seu sonho começou a ganhar forma.

“Ainda me lembro daquela primeira visita à academia”, ele conta. “Nunca tinha visto ninguém levantar peso antes. Aqueles caras tinham... um visual forte, hercúleo. E ali estava, na minha frente, a minha vida, a resposta por que eu procurava. Foi um clique. Foi algo que descobri de repente, como se tivesse cruzado uma ponte suspensa e finalmente pisado no chão firme.”²

Com quatorze anos, Arnold Schwarzenegger descobriu sua paixão em uma academia de ginástica. Ele descobriu seu sonho uns meses depois

quando viu uma revista em uma banca. Na capa, estava a imagem de um fisiculturista no papel de Hércules em um filme. Arnold se lembra do que aconteceu em seguida:

Juntei os pfennigs [centavos austríacos] que tinha e comprei a revista. Descobri que aquele Hércules era um inglês [chamado Reg Park] que havia ganhado o título de Mr. Universo de fisiculturismo e iniciado uma carreira no cinema — aí ele tinha pegado o dinheiro e montado um império de academias. Bingo! Eu já tinha o meu modelo! Se ele tinha conseguido, eu também poderia! Venceria o Mr. Universo. Seria uma estrela de cinema. Ficaria rico. Um, dois, três — bing, bang, boom! Tinha encontrado a minha paixão. Tinha meus objetivos.³

Nem todo mundo entendeu o sonho de Arnold — certamente nem seus pais nem seus amigos de infância. Seu pai esperava que fosse uma fase passageira.

— Bem, Arnold, o que você quer fazer? — ele perguntava.

— Pai, vou ser um fisiculturista profissional. Essa será a minha vida — Arnold explicava.

— Vejo que você está falando sério, mas como planeja conseguir isso?⁴ — Ninguém entendia a escolha de Arnold, sua dedicação e sua visão.

— Não poderia ter escolhido um esporte menos popular — explica Arnold. — Meus colegas de escola acharam que eu estava louco. Mas eu não ligava... tinha encontrado a coisa à qual queria dedicar todas as minhas energias e não havia como me pararem. Minha motivação era incomum, eu falava de forma diferente com meus amigos; estava mais faminto por sucesso do que qualquer outra pessoa que eu conhecesse.⁵ Esse é o poder de um sonho forte. Um sonho é uma imagem inspiradora do futuro que energiza a sua mente, a sua vontade e as suas emoções, dando-lhe forças para fazer todo o esforço possível para alcançá-lo.

Depois que Arnold encontrou o seu sonho, ele se tornou incansável. Começou a malhar por horas, seis dias por semana. Seu sonho era se tornar o homem com o corpo mais bem-construído do mundo. Aos 18 anos, enquanto estava no serviço militar obrigatório do exército austríaco, ganhou o prêmio Mr. Europa Júnior, sua primeira competição importante. No ano seguinte, ganhou o Mr. Europa. Mudou-se para Munique e continuou malhando. Lá, tornou-se sócio de uma academia. Em 1967, ganhou a

competição de Mr. Universo amador, em Londres. Tinha apenas vinte anos, e sua vitória deixou todos espantados. Quando ligou para seus pais para contar o que tinha conquistado, eles não ficaram muito animados.

— Se tivesse sido uma notícia no jornal de Graz contando que eu tinha me formado na faculdade, eles teriam preferido — lembra Arnold. — Em um certo sentido, eu me importava com o fato de eles não entenderem. Sentia que eles deviam ao menos compreender o quanto aquilo significava para mim. Eles sabiam como eu tinha trabalhado duro para chegar até ali... acho que você sempre está fazendo coisas para ganhar a aprovação de seus pais.⁶

Apesar da falta de apoio para sua escolha de carreira, Arnold continuou ganhando todas as principais competições de fisiculturismo do mundo, inclusive o prestigioso Mr. Olympia por incríveis sete vezes, a última em 1980. Mas se tornar o maior fisiculturista do mundo — uma conquista incrível — não era o único sonho de Arnold. Muitas pessoas ficaram chocadas quando ele foi capaz de transformar suas conquistas em uma bem-sucedida carreira cinematográfica. Anos mais tarde, ficaram estupefatos quando concorreu ao cargo de governador da Califórnia — e ganhou. O que a maioria das pessoas não sabe era que Arnold sonhava com essas coisas desde seus primeiros dias na Áustria. Com vinte anos, ele falou a um amigo: “Quero ganhar o Mr. Universo tantas vezes quanto o Reg [Park, seu ídolo]. Quero fazer filmes como Reg. Quero ser bilionário. E quero entrar para a política.”⁷

Arnold conquistou seu sonho. Ele se tornou Mr. Universo e Mr. Olympia muitas vezes. Fez vários filmes que lhe renderam mais de 1,6 bilhão de dólares!⁸ Tornou-se um empresário de sucesso. Desde os primeiros dias nos Estados Unidos, foi um disciplinado poupador e investidor inteligente em imóveis, ações e empresas. (Ele não é bilionário ainda; estima-se que seu patrimônio líquido seja de somente 800 milhões de dólares.)⁹ É um líder político. Arnold Schwarzenegger conquistou seu sonho e, como resultado, transformou-se em alguém muito bem-sucedido.

— Desde o começo eu sabia que o fisiculturismo era a escolha perfeita para minha carreira — diz Arnold. — Ninguém mais parecia concordar — pelo menos nem a minha família nem meus professores. Para eles, a única forma aceitável de vida era ser bancário, secretário, médico ou vendedor. Eu deveria estar então estável na forma comum, tendo o emprego normal

oferecido através de uma agência de empregos, algo legítimo. Meu desejo de modelar meu corpo e ser Mr. Universo estava completamente além da compreensão deles.¹⁰ Mas não estava além da compreensão de Arnold — ou de sua capacidade de consegui-lo — porque ele foi capaz de responder à “pergunta da propriedade” de forma afirmativa.

Não é possível conquistar um sonho que não seja seu.

Um sonho só é possível se ele for seu

Como você responde à pergunta da propriedade? O seu sonho é realmente seu? Você está disposto a testá-lo? Muitas pessoas, pretendendo ser sensatas, ignoram seus desejos. Elas desenvolvem uma carreira para agradar seus pais, suas esposas ou outros. Se você fizer isso, pode ser que seja visto como prudente, mas nunca será bem-sucedido. Não é possível conquistar um sonho que não seja seu.

Pense na sua história pessoal. Como os seus planos, objetivos e desejos foram influenciados por outros? Você tem consciência de como a sua visão de si mesmo foi impactada? É possível que seus sonhos sejam o resultado de...

Quem seus pais pensam que você é?
Quem os outros pensam que você é?
Quem você queria ser?

Ou são o resultado de...

Quem você realmente é e deve ser?

Todo indivíduo tem a responsabilidade de descobrir isso sozinho. Na verdade, você irá realizar o seu sonho e viver a vida para a qual Deus o criou somente depois de descobrir isso. Como o vencedor do Prêmio Nobel de literatura Joseph Brodsky observou: “A tarefa de todo ser humano consiste,

antes de tudo, em dominar a sua própria vida, não imposta ou prescrita por outra pessoa — por mais nobre que esta possa parecer. Para cada um de nós está colocada somente uma vida, e sabemos muito bem como tudo termina. Seria lamentável perder esta única oportunidade em função da aparência ou da experiência de outra pessoa.”¹¹

Como você sabe se está tentando realizar um sonho que não é realmente seu? Aqui apresento algumas dicas que poderão ajudar a descobrir:

QUANDO OS SEUS SONHOS
PERTENCEM A OUTRA PESSOA

Eles parecem não encaixar.

São um peso sobre seus ombros.

Drenam sua energia.

Dão sono.

Tiram você da sua zona de força.

Satisfazem os outros.

Você só os realiza se for obrigado.

QUANDO OS SEUS SONHOS
PERTENCEM A VOCÊ

Combinam perfeitamente com você.

Dão asas ao seu espírito.

Você fica cheio de energia.

Você fica acordado à noite.

Eles tiram você da zona de conforto.

Você fica satisfeito.

Você sentirá que foi feito para realizá-los.

Quando o sonho é correto para uma pessoa e esta pessoa é correta para o sonho, eles não podem ser separados um do outro. Para que algo seja realmente o seu sonho, você precisa ver a possibilidade que ele representa — e você precisa tomar posse dele! O filósofo Søren Kierkegaard afirmou: “Uma possibilidade é uma pista de Deus. Devemos segui-la.”

Quando o sonho é correto para uma pessoa e esta pessoa é correta para o sonho, eles não podem ser separados um do outro.

Tomar posse do seu sonho é o primeiro passo vital para realizá-lo. É como a chave que abre o sonho para todo o resto. Se você é dono do seu sonho, conseguirá vê-lo de forma mais clara. Se ele é seu, terá como base coisas que você pode controlar para realizá-lo. Sua paixão aumenta e terá maior probabilidade de desenvolver uma estratégia para alcançá-lo. Você incluirá outras pessoas nele e pagará o preço para consegui-lo. Quando o sonho é seu, você se torna mais tenaz e realizado enquanto luta para conquistá-lo. Ele se torna mais relevante. Todas as outras perguntas sobre seu sonho são mais facilmente respondidas se ele é realmente seu.

Eu tenho um sonho, mas...

A maioria das pessoas não vive seus sonhos. Elas desejam e esperam. Elas dão desculpas. Elas esperam o melhor. Com o tempo passando e seus sonhos longe de se realizarem, alguns ficam frustrados e amargos. Outros desistem. O escritor e pensador Henry David Thoreau declarou: “A grande massa dos homens vive em um silencioso desespero.” Acredito que o pequeno número de pessoas que realizam seus sonhos se explique pelo fato de que poucas querem se responsabilizar por eles.

Meu irmão, Larry, sempre me lembra da importância de colocar algo em jogo em qualquer empreendimento. Com isso, ele sugere que devemos investir algo de valor. Sempre que agimos assim, nosso nível de compromisso aumenta. Por quê? Porque se você é dono de algo, deve aplicar energia, dinheiro, tempo e compromisso. Quando você investe em algo, não pode agir com desdém em relação a isso. Você aplicou ali. Sempre que Larry faz algum negócio com outra pessoa, precisa ter certeza de que os dois estão apostando naquilo ou é melhor não fazer nada.

Você precisa agir de modo semelhante com relação ao seu sonho. Precisa que ele seja seu. Quando for, se sentirá fortalecido para ultrapassar as desculpas oferecidas por pessoas que não buscam um sonho, como as três que eu mais ouço:

DESCULPA Nº 1: SONHOS NÃO SE REALIZAM PARA AS PESSOAS COMUNS.

Muitas pessoas acreditam que só pessoas especiais podem ter sonhos e todo o resto deve se contentar com menos. Eu discordo desse pensamento. Todos podem ter sonhos e realizá-los. Na verdade, a realização de um sonho é o que estabelece a diferença entre pessoas comuns e extraordinárias. As pessoas comuns podem viver de forma extraordinária quando seguem seus sonhos. Por que digo isso? Porque um sonho se torna um catalisador para ajudar pessoas a fazerem mudanças importantes em suas vidas. Você não muda quem você é para poder viver o seu sonho. Você luta por ele, de forma que o processo muda quem você é e o que você consegue realizar. Um sonho é tanto um objetivo quanto um catalisador.

DESCULPA Nº 2: SE O SONHO NÃO É GRANDE, NÃO VALE A PENA LUTAR POR ELE.

Um sonho nunca deve ser avaliado por seu tamanho. Não é isso o que determina o seu valor. Um sonho não precisa ser grande. Ele só precisa ser maior do que você.

Meu amigo Dan Reiland me falou sobre um membro de sua equipe que disse a seus colegas: “Tudo o que sempre quis foi ser um ótimo pai.” Os que o ouviam não o criticaram por ele não estar tentando chegar à lua. E quando lhes contou sobre seu desejo mais sincero, todos os olhos se encheram de lágrimas. Não era um grande sonho, mas era muito forte. Maior nem sempre é melhor; o tamanho não determina a importância.

DESCULPA Nº 3: AGORA NÃO É A HORA DE IR ATRÁS DO MEU SONHO.

A desculpa mais comum para não tomar as rédeas da situação e realizar o seu sonho é o momento. Alguns dizem que é muito cedo. Eles esperam por alguma espécie de permissão para perseguir seus sonhos — permissão esta que só pode ser dada por eles mesmos. Enquanto isso, alguns poucos, como Arnold Schwarzenegger, veem seus sonhos e partem atrás deles, afirmando as palavras do escritor Pearl S. Buck: “O jovem não sabe o suficiente para ser prudente e, portanto, tenta o impossível; e, a cada geração, o alcança.”

Outros temem que seja tarde demais para que tentem realizar seus sonhos. Como resultado, desistem. Mas acredito que a escritora George Eliot estava certa ao afirmar: “Nunca é tarde para ser o que você poderia ter sido.”

O astro de cinema Jim Carrey encontrou desafios e desestímulos logo no começo de sua carreira como comediante. Ele explica que, quando se sentia perto de desistir do seu sonho de ter sucesso na indústria do entretenimento, pensava em Rodney Dangerfield, que lutou durante décadas antes de chegar ao topo da sua profissão. “Eu me apresentei em bares durante 15 anos”, lembra Carrey, “e às vezes a única coisa que me mantinha firme era a ideia de que Rodney tinha desistido da carreira quando tinha trinta, mas retornou e fez sucesso aos quarenta. Muito sucesso. Em uma indústria que quase sempre valoriza mais a juventude do que o talento, ele era... a prova absoluta de que nunca é muito tarde para deixar a sua marca. Você pode ter de parar por um tempo e vender revestimento de alumínio, mas não desista de seus sonhos.”¹² O momento nunca será perfeito para você realizar o seu sonho, então o melhor é começar agora. Se não fizer isso, no ano que vem estará um ano mais velho e nenhum passo mais perto de alcançá-lo.

“O jovem não sabe o suficiente para ser prudente e, portanto,
tenta o impossível; e, a cada geração, o alcança.”

PEARL S. BUCK

Como tomar posse de seu sonho

Se você estiver disposto a dar esse passo — começar a dominar o seu sonho — então inicie o processo fazendo o seguinte:

1. ESTEJA DISPOSTO A APOSTAR EM SI MESMO.

Você pode ter sucesso se mais ninguém acreditar em você, mas nunca será bem-sucedido se não acreditar em si mesmo. Na verdade, se não puder acreditar em si mesmo, terá muita dificuldade de acreditar em qualquer outra coisa. Você estará à deriva no mundo sem que nada o impulse a avançar. No entanto, as pessoas que tomam posse dos seus sonhos acreditam em si mesmas e, assim, tornam-se dispostas a apostar nelas mesmas.

Ser dono de um sonho significa acreditar que sua crença em si mesmo é maior do que seus medos. Uma cena no filme *Prova de fogo* ilustra o poder de acreditar em si mesmo e o que você é capaz de fazer. A história mostra Akeelah, uma garota do sul de Los Angeles que supera muitos obstáculos para competir no Campeonato Nacional de Soletrar Palavras. Quando seu treinador, Dr. Larabee (Laurence Fishburne) pergunta: “Você tem algum objetivo? O que quer ser quando crescer? Médica, advogada, comediante?”, ela responde: “Não sei. Só sei mesmo soletrar palavras.”

Você pode ter sucesso se mais ninguém acreditar em você, mas
nunca será bem-sucedido se não acreditar em si mesmo.

“Vá até lá”, ele diz, apontando para uma placa, “e leia a citação que está na parede. Leia em voz alta, por favor.”

Ela lê: “Nosso mais profundo medo não é o de que sejamos inadequados. Nosso mais profundo medo é o de sermos fortes demais. Perguntamos a nós mesmos: ‘Quem sou eu para ser brilhante, lindo, talentoso e fabuloso?’ Na verdade, por que não podemos ser? Nascemos para manifestar a glória de Deus que está dentro de nós. E quando deixamos nossa própria luz brilhar,

inconscientemente damos a outras pessoas a permissão para fazer o mesmo.”¹³

“Isso tem algum significado para você?”, pergunta Larabee. “O que quer dizer?”

“Que eu não devo ter medo”, ela responde.

“Medo do quê?”

“Medo de... mim?”¹⁴

Você nunca acreditará em seu sonho a menos que acredite, primeiro, em si mesmo. Jack Canfield, coautor da franquia de ultrassucesso *Histórias para aquecer o coração*, fala sobre essa ideia:

Eu tenho grandes ideias porque acredito que posso, não porque sou criativo. No alto da pirâmide, temos o poder de criar qualquer coisa e dar valor para tudo que criamos. Minha escalada começou quando eu era pequeno, ajudado por meus pais e professores, e continuou com a ajuda de meus mentores, da minha esposa e dos filhos. Todas essas pessoas aumentaram meu capital psicológico. Resumindo, a coisa é assim: uma autoestima saudável desenvolve uma rede valiosa.

Se você quer ser bem-sucedido, precisa acreditar que pode. Deve apostar em si mesmo se quiser ver seus sonhos se tornarem verdade.

2. DIRIJA A SUA VIDA EM VEZ DE SIMPLEMENTE ACEITÁ-LA.

O poder da escolha é o maior poder que uma pessoa possui. Infelizmente, muitas pessoas apenas aceitam suas vidas — elas não se tornam líderes de si mesmas. Resultado: não conseguem trilhar seus próprios caminhos.

Escolher dirigir sua vida, e não só aceitá-la, é algo essencial para dominar seu sonho. O sobrevivente do Holocausto Elie Wiesel escreveu em *Almas em Fogo* que, quando você morre e se encontra com seu criador, não será perguntado por que não se tornou um messias ou por que não encontrou a cura do câncer. A única pergunta será: “Por que não se tornou você mesmo? Por que não se tornou tudo que poderia ser?” Alcançar o potencial entregue por Deus exige assumir a responsabilidade por você mesmo e pela sua vida. Significa assumir um papel de liderança ativa consigo mesmo.

Como fazer isso? Dizendo sim — para si mesmo, para a esperança, para os seus sonhos. Toda vez que você diz sim, você se abre para o seu potencial e para maiores possibilidades. Se você está acostumado a dizer não, pode achar isso difícil. Se este for o seu caso, então esteja pelo menos disposto a dizer talvez para si mesmo. Nunca se esqueça de que você é um milagre, que é único, possui talentos, experiências e oportunidades que mais ninguém tem — ou jamais terá. É sua responsabilidade se tornar tudo que pode ser, não só para seu benefício, mas também para o de todos os outros.

3. AME O QUE FAZ E FAÇA O QUE VOCÊ AMA.

Irving Berlin foi um dos mais prolíficos e bem-sucedidos compositores da história norte-americana. Escreveu canções como *God Bless America*, *Easter Parade* e *I'm Dreaming of a White Christmas*, que estão entre as músicas mais vendidas de todos os tempos. Em uma entrevista publicada no *San Diego Union*, Don Freeman perguntou a Berlin: “Há alguma pergunta que nunca fizeram a você, mas que gostaria que tivessem feito?”

“Bom, sim, há uma”, respondeu Berlin. “O que você acha das muitas canções que escreveu e que não se tornaram sucesso?” Minha resposta seria que ainda as acho maravilhosas.”¹⁵

Pessoas bem-sucedidas — aquelas que veem e alcançam seus sonhos — amam o que fazem e fazem o que amam. Elas permitem que suas paixões e talentos as guiem. Por quê? Porque talento, propósito e potencial sempre andam de mãos dadas. Não acredito que Deus cometa erros. Ele não cria pessoas para serem talentosas em uma área, mas interessadas em outra totalmente distinta. Sempre há um alinhamento potencial entre talento e paixão se tivermos a coragem de perseguir nosso propósito e aceitar os riscos.

Po Bronson, autor de *O que devo fazer da minha vida?*, escreve:

Estou convencido de que o sucesso futuro nos negócios começa com a pergunta: O que devo fazer da minha vida? Sim, é verdade... As pessoas não alcançam o sucesso porque migraram para um ramo de atividade “em alta” (uma palavra: pontocom) ou por adotarem um mantra particular que guie suas carreiras (lembrem-se de “carreiras

horizontais”?). Elas prosperam concentradas em quem realmente são — e conectando isso ao trabalho que realmente amam (e, dessa maneira, liberam uma forma produtiva e criativa que nunca imaginaram).¹⁶

Muitas pessoas de sucesso ecoam a afirmação de Bronson. Carly Fiorina, ex-presidente e CEO da Hewlett-Packard, aconselha: “Ame o que você faz ou não o faça. Não faça nenhuma escolha, seja na sua carreira ou na sua vida, só porque ela agrada outras pessoas ou porque alguém acha que isso vale mais... Escolha fazer algo porque isso traz alegria ao seu coração e à sua mente. Escolha isso porque isso envolve você por completo.”¹⁷ Não se torne o escravo do sonho de uma outra pessoa porque, quando você possui um sonho, ele também o possui, e ser o escravo do sonho de outra pessoa irá acabar se tornando um pesadelo.

4. NÃO COMPARE VOCÊ MESMO (NEM O SEU SONHO) COM OUTROS.

Todas as pessoas que conheço querem ser bem-sucedidas, mas quase todas as pessoas definem *sucesso* de forma diferente. Como você o define? Concorde com o dicionário, que define sucesso como: “A conquista de riqueza, fama, cargos etc.”¹⁸ Se concordar, então quanta riqueza é suficiente para ser bem-sucedido? Quanta fama? Você deveria escolher uma meta arbitrária? Deveria se comparar com outros? E se você decidisse se dedicar a educar crianças de caráter ou servir a sua comunidade? Isso significa que tem menos sucesso do que outros que conquistaram altos cargos ou vantagens monetárias? Acho que não.

Sucesso é fazer o melhor que você pode com o que você tem,
independentemente do ponto de onde começou.

Sucesso é fazer o melhor que você pode com o que você tem,
independentemente do ponto de onde começou. Nunca deveria permitir que

outros colocassem um padrão para você, assim como nunca deveria tentar viver o sonho de outra pessoa. Estabelecer uma comparação entre nós mesmos e os outros não nos beneficia, nem nos aproxima de viver os nossos sonhos. Quando começamos esse jogo de comparações, somos como as vacas no pasto que veem um caminhão de leite passar com a placa: “Pasteurizado, homogeneizado, padronizado, vitamina A adicionada.” Uma vaca fala para a outra: “Faz a gente se sentir um pouco inadequada, não?”

A escritora e amiga Joyce Meyer afirma sabiamente: “Deus irá ajudá-lo a ser tudo o que você puder, mas ele nunca irá ajudá-lo a ser outra pessoa.” Se você direcionar muita atenção a quem você não é, comparando-se com outra pessoa, deixará de ver a pessoa que você precisa se tornar. Agora que eu passei dos sessenta anos de idade, posso dizer com certeza que há uma grande sabedoria na Regra dos 18/40/60. Quando temos 18 anos, nos preocupamos com o que todo mundo está pensando sobre nós. Quando temos quarenta, não damos a mínima sobre o que todo mundo está pensando sobre nós. Quando chegamos aos sessenta, percebemos que ninguém estava pensando em nós!

5. ACREDITE NA SUA VISÃO DO FUTURO MESMO QUANDO OUTROS NÃO O ENTENDEREM.

Você não é um acidente. Está aqui por uma razão. Ralph Waldo Emerson afirmou: “A autoconfiança é o primeiro segredo do sucesso, a crença no fato de que, se você está aqui, é porque as autoridades do universo o colocaram, e por uma causa, ou com alguma tarefa estritamente designada em sua constituição; e enquanto trabalhar nisso, estará bem e terá sucesso.”

Apesar de ter grande potencial e a semente do propósito em você, outros não irão necessariamente entendê-lo. Como Arnold Schwarzenegger, você pode ver uma imagem do que seu futuro poderia ser, mas outros podem ver uma pessoa arrogante e atrevida. Não deixe que isso o afaste de tomar posse do seu sonho e continuar.

A jornalista Anna Quindlen, que ganhou o Prêmio Pulitzer em 1992, tinha um sonho em seu coração e uma visão do futuro que a levou por um caminho que os outros não conseguiam entender. Em um discurso para os formandos de 2002 no Sarah Lawrence College, Quindlen explicou:

“Quando saí do *The New York Times* para cuidar dos meus filhos em tempo integral, as vozes do mundo disseram que eu tinha ficado louca. Quando deixei o jornal novamente para ser escritora, disseram que eu tinha ficado louca novamente. Mas se o sucesso não é alcançado em seus próprios termos, se ele é aceito pelo mundo mas não pela sua alma, não é sucesso de verdade.”¹⁹

Se o seu sonho é realmente seu, então algumas pessoas o acharão absurdo. Mas não estou dizendo que o seu sonho pode ignorar a realidade, que é algo que trato na pergunta da realidade (capítulo 3). O que estou dizendo é que você terá de superar, sem dúvida, muitas coisas negativas para alcançar o seu sonho. E, se alguém tentar calar suas esperanças ou negar seu progresso, pode ser que essa pessoa não seja sua amiga.

Todos possuem o potencial para viver bem além da média. Como Robert Kriegel e Louis Patler escrevem em *If It Ain't Broke... Break It!* [Se não estiver quebrado... Quebre!]: “Não temos nenhuma ideia de quais são os limites das pessoas. Nem todos os testes, cronômetros e linhas de chegada do mundo são capazes de medir o potencial humano. Quando alguém está correndo atrás de seu sonho, vai além do que parece ser seu limite. O potencial que existe dentro de nós é ilimitado e bastante inexplorado... quando você pensa em limites, você os está criando.”²⁰

“Se o sucesso não é alcançado em seus próprios termos, se ele é
aceito pelo mundo mas não pela sua alma, não é sucesso de
verdade.”

ANNA QUINDLEN

Agarre seu sonho

Sonhos possuem um enorme poder. Mary Shelley, autora de *Frankenstein*, lembrava: “Meus sonhos eram todos meus. Não prestava contas deles para ninguém. Eles eram meu refúgio quando eu estava chateada — meus maiores prazeres quando libertados.” Se você tem um sonho e não está tentando vivê-

lo, então o primeiro lugar para descobrir o porquê é dentro de você mesmo. Ou você está alimentando um sonho que não é realmente seu ou não está assumindo o sonho que lhe pertence.

Deus colocou um sonho dentro de você. Ele é seu e de mais ninguém. Ele mostra como você é único. Ele guarda o seu potencial. Só você pode fazê-lo crescer. Só você pode vivê-lo. Não descubri-lo, não assumir a responsabilidade por ele e atuar são coisas que o afetarão negativamente, assim como aqueles que se beneficiariam do seu sonho.

O poeta John Greenleaf Whittier escreveu: “De todas as palavras tristes da língua e da pena, as mais tristes são estas: ‘Poderia ter sido.’” Quando você está em seus anos de crepúsculo, olhando para trás em sua vida, irá sentir que viveu plenamente, lutando para realizar o seu propósito e conquistar o seu sonho? Ou sentirá que viveu meramente para realizar as expectativas dos seus pais, marido (esposa) ou amigos? O que você terá feito com esse dom da vida? Se acha que essa pergunta será importante naquele momento, então deveria ser importante agora. O primeiro passo para ser capaz de respondê-la bem é assumir o seu sonho e preparar-se para seguir em frente.

Você consegue responder sim à pergunta da posse: O meu sonho é realmente meu?

Se a sua resposta à pergunta da posse não for um forte sim, então você precisa fazer duas coisas: (1) conectar-se melhor consigo mesmo e com os seus sonhos; e (2) desenvolver confiança suficiente para ser o dono deles. Para se entender melhor, responda às seguintes perguntas:

- O que eu faria se não tivesse limitações?
- O que eu faria se tivesse somente cinco anos para viver?
- O que eu faria se tivesse recursos ilimitados?
- O que eu faria se soubesse que não fracassaria?

Depois de ter respondido a essas questões com consideração e honestidade, gaste algum tempo refletindo cuidadosamente para mais bem entender o seu sonho. Quando acreditar que o descobriu, verifique com as pessoas em quem confia se ele é consistente com seus talentos, habilidades e história. Mas cuidado! Se estiver cercado de pessoas negativas que não veem seu potencial, elas talvez não sejam juízes adequados de suas capacidades.

Se seu problema é confiança, siga o conselho do orador e ex-deputado por Ohio Les Brown, em seu livro *Live Your Dreams* [Viva seus sonhos]. Ele sugere que você se pergunte:

- Quais são os meus dons?
- Quais são as cinco coisas de que gosto em mim mesmo?
- Quem são as pessoas que me fazem sentir especial?
- De que momentos de triunfo pessoal eu me lembro?

Ele acredita que essas perguntas aumentarão a autoaprovação de uma pessoa. “Descubra o que você quer e vá atrás disso como se a sua vida dependesse desse movimento”, declara Brown. “Por quê? Porque depende mesmo!”

2. A PERGUNTA DA CLAREZA:

Consigo ver claramente o meu sonho?

*Dê-nos uma clara visão para que possamos
saber onde e como nos posicionar.*

PETER MARSHALL

NO VERÃO DE 2007, Mike Hyatt e vários outros amigos me encontraram na Irlanda para uns dias de golfe. Mike trabalha em editoras desde a faculdade e já fez quase de tudo no ramo durante todos esses anos. Foi autor, agente, editor e até fundou sua própria editora. Mike é um líder excepcional. Hoje é o presidente e CEO da Thomas Nelson Publishers.

Eu gosto de jogar golfe. Apesar de não ser um excelente jogador, adoro o exercício e também me encanta estar em lindos campos. Mas acredito, da mesma forma, que excursões para jogar golfe são momentos excepcionais para se construir relacionamentos e fazer negócios. Logo cedo, na Irlanda, eu estava conversando com Mike, mostrando-lhe a primeira versão deste livro, e depois de ler, ele imediatamente falou: “John, você precisa incluir um capítulo sobre a importância da visão clara. Se não temos clareza, não temos nada.” E então começou a me contar a sua experiência.

A oportunidade de uma vida

Em julho de 2000, o chefe de Mike na Thomas Nelson subitamente pediu demissão. Naquele momento, Mike era um editor da Nelson Books, a divisão de livros de negócios da empresa, e foi convidado a ocupar o cargo vago de publisher.

“Eu sabia que nossa divisão estava mal”, explicou. “Mas não sabia quão mal as coisas estavam até me tornar publisher. Respirei fundo e comecei a lidar com a realidade.” E eis o que ele descobriu:

- *A divisão dele era a menos lucrativa entre as quatorze da empresa. Sua divisão tinha, na verdade, perdido dinheiro no ano anterior. As pessoas em outras seções estavam comentando como o setor dele estava impactando negativamente toda a empresa.*
- *Não houve crescimento nos lucros nos últimos três anos. Além disso, eles tinham perdido o seu maior autor para uma editora concorrente, fazendo com que os lucros futuros ficassem ainda menos prováveis.*
- *Sua divisão era a usuária menos eficiente do capital de trabalho da Thomas Nelson. A porcentagem de estoques e pagamentos antecipados de direitos autorais eram os mais altos na empresa, mas eles não davam virtualmente nenhum retorno aos acionistas.*
- *Todos na divisão estavam exaustos. A divisão estava publicando 125 títulos novos por ano com apenas dez funcionários. Todos estavam cheios de trabalho e a qualidade final dos livros mostrava isso.*

Mike disse: “As coisas não poderiam estar piores. No entanto, como novo executivo da divisão, reconheci que as coisas não poderiam ser melhores para mim. Aquela era uma grande oportunidade para minha carreira. Se eu transformasse a divisão, seria um herói. Se não, estaria tudo bem também. Afinal, ela já estava um caos quando eu a herdei. Eu não tinha como perder.”

Naquele momento, a maioria dos executivos teria se lançado em uma grande sessão de estratégia para arrancar a organização do buraco em que se encontrava. Mike não. Durante vários anos, tinha aprendido que quando as pessoas pensam no como muito cedo, destroem o potencial. Isso, na verdade, inibe seus sonhos e as impede de pensar grande. Ele sabe que a realização de um sonho depende da clareza da visão.

“O que você precisa é de uma visão que seja tão grande a ponto de ser irresistível”, explica Mike, “não só para outros, mas para você. Se não for irresistível, você não terá motivação para permanecer no caminho e não será capaz de recrutar outros para ajudá-lo. Tanto a visão quanto a estratégia são importantes, mas há uma prioridade. A visão sempre vem primeiro. Sempre. Se você tiver uma visão clara, atrairá, no final, a estratégia correta. Se não tiver uma visão clara, nenhuma estratégia irá salvá-lo. Eu já vi isso acontecer muitas vezes na minha vida — tanto profissional quanto pessoal.”

Então o que Mike fez para ter uma visão clara do que queria realizar?

“A primeira coisa que fiz foi viajar para um retiro privado”, ele contou. “Eu tinha um objetivo em mente. Queria ter uma visão bastante clara. O que eu queria que acontecesse? Como a divisão deveria estar nos próximos três anos? Não me importava a estratégia; estava apenas preocupado com a visão. Se tivesse sido estratégico antes de ser visionário, poderia ter dito: “Bem, não vejo como podemos realizar muito. A situação é grave demais. Não temos muitos recursos para usar. Vamos tentar não perder no ano que vem. Talvez possamos reduzir nosso capital de trabalho vendendo um pouco dos encalhes do estoque. E talvez consigamos assinar com uns autores novos e ter um pouco de crescimento nos lucros.”

“Se você tiver uma visão clara, atrairá, no final, a estratégia correta. Se não tiver uma visão clara, nenhuma estratégia irá salvá-lo.”

MIKE HYATT

“Você acha que alguém teria se animado com isso? Essa visão teria atraído os autores corretos? Teria retido os empregados corretos? Teria assegurado recursos corporativos extras? Acho que não. O problema é que as pessoas ficam presas no como. Elas não veem como podem realizar mais, então censuram sua visão, convencidas de que devem ser mais realistas. E o que elas esperam torna-se sua nova realidade.”

Mike era muito inteligente. Você precisa identificar o alvo antes de tentar atingi-lo. Você precisa saber como se parece a paisagem antes de poder pintar

uma imagem para os outros. Você precisa ver o sonho com clareza antes de conseguir alcançá-lo. Se não enxergar seu sonho com clareza — ou se ficar preso a restrições reais ou imaginárias — acabará se limitando. Se for sonhar, deve sonhar grande. E foi o que Mike fez. Durante seu retiro, ele trabalhou em uma declaração de visão — algo que achava irresistível. Afinal, se não conseguisse ficar animado, ninguém mais em sua divisão ficaria. Ele se permitiu ter uma visão do futuro perfeito. Então, descreveu a visão perfeita do seu sonho. Eis o que ele escreveu:

DECLARAÇÃO DE VISÃO

A Nelson Books é a maior e mais respeitada editora de livros de inspiração do mundo:

1. Temos dez autores cujos livros novos vendem pelo menos 100.000 cópias nos primeiros 12 meses.
2. Temos dez autores emergentes cujos livros novos vendem pelo menos 50.000 cópias nos primeiros 12 meses.
3. Estamos publicando sessenta títulos novos por ano.
4. Os autores estão indicando outros autores para nós porque estão muito felizes em trabalhar conosco.
5. Os principais agentes sempre nos trazem seus melhores autores por causa de nossa reputação de sucesso.
6. Colocamos pelo menos quatro livros por ano na lista dos mais vendidos do The New York Times.
7. Temos, consistentemente, mais livros na lista cristã de mais vendidos que nossos concorrentes.
8. Aumentamos consistentemente nosso orçamento em lucros e em margem de contribuição.

9. Nossos empregados sempre ganham os bônus mais altos.

10. Somos a divisão que cresce mais rápido e que é a mais lucrativa da empresa.

A imagem do futuro de Mike era bastante específica. Essa é a forma de trazer clareza para um sonho!

Quando Mike voltou para o escritório, organizou uma reunião com toda a equipe. A primeira coisa que fez foi descrever a situação atual; ele foi brutalmente honesto e não amenizou o quadro. E em seguida compartilhou seu sonho. E o descreveu com o máximo de detalhes possível. Como a sua visão era clara, sua equipe conseguiu vê-la também. Como era irresistível, a maioria também a achou irresistível. Ele conseguia sentir como seus funcionários ficaram animados; e a maioria apoiou o projeto.

Porém, simplesmente apresentar a visão para os outros não era suficiente. Ele sabia que precisava manter a visão clara em sua cabeça, então lia a declaração todos os dias. Pensava nela o tempo todo. Orava por ela. E sonhava.

As pessoas começaram a perguntar: “Como você vai realizar isso?” No começo, sua resposta era: “Não tenho certeza, mas estou confiante de que vai acontecer. Sigam observando.” E, como ele se mantinha focado na visão, uma estratégia começou a surgir. Mas seu foco ainda não estava na estratégia. Estava no sonho. Mike conta: “Eu passo muito mais tempo — provavelmente dez vezes mais — concentrado no *quê* em vez de no *como*.”

Mike esperava que a transformação da divisão demorasse pelo menos três anos. Surpreendentemente, ele e a sua equipe conseguiram uma mudança quase completa em meros 18 meses. Nesse tempo, tinham conseguido realizar quase todos os aspectos da visão.

“Isso não aconteceu porque tínhamos uma grande estratégia de negócios”, declara Mike. “Aconteceu porque tínhamos uma clara visão do que queríamos conquistar. Foi onde tudo começou e é por onde você precisa começar se quiser experimentar uma realidade diferente daquela que possui agora. Você precisa ter claro o que quer.”

Desde 2002, a Nelson Books é, de forma consistente, a divisão com mais crescimento e com maiores lucros da Thomas Nelson Publishers. É ela quem tem os autores de maior sucesso na empresa, produzindo um *best-seller* atrás do outro. E isso não foi nenhum acidente. E não foi acidente que Mike tenha

sido promovido de chefe de departamento a presidente e, mais tarde, CEO de toda a organização. Hoje, a Thomas Nelson é a maior editora de material de inspiração do mundo e a sexta maior editora dos Estados Unidos. E continua sendo extremamente bem-sucedida, mesmo quando outras empresas do setor enfrentam tempos difíceis. Por quê? Porque o sonho que Mike e o resto dos funcionários da Thomas Nelson têm para a empresa está bem claro!

O foco do seu sonho está nítido?

Você vê claramente seu sonho? Sonhos claros e irresistíveis salvaram muitas organizações em perigo. Eles deram significado e importância para a vida de muitas pessoas. Tudo o que Mike disse sobre ter sonhos claros ressoou profundamente em mim. Todas as vezes que conquistei algo significativo na minha vida, o sonho estava bem claro para mim, desde o primeiro momento. Sabia pelo que estava lutando.

Se você quiser realizar um sonho, saiba que só será capaz de fazê-lo quando conseguir vê-lo claramente. Deve defini-lo antes de tentar realizá-lo. A maioria das pessoas não faz isso. O sonho permanece somente um sonho — algo confuso e pouco específico. Como resultado, elas nunca conseguem conquistá-lo.

Conquistar um sonho que não é claro é como alguém que adora filmes de caubói lançar-se em uma viagem para o oeste dos EUA de carro, sem preparação, esperando encontrar algo interessante. Em vez disso, a pessoa deveria transformar essa vaga noção em algo específico, dizendo coisas como: “Quero visitar o National Cowboy and Western Heritage Museum na cidade de Oklahoma, depois viajar para o Arizona para ver o O.K. Corral em Tombstone, visitar Old Tucson para ver onde filmaram *Onde começa o inferno*, meu western favorito e ver o lindo Monument Valley, onde filmes como *No tempo das diligências* e *Era uma vez no oeste* foram filmados.” Agora isso pode ser realizado!

Se você quer conquistar seu sonho, precisa colocá-lo em foco. Quando fizer isso, aqui estão algumas coisas para lembrar:

1. UM SONHO CLARO FAZ COM QUE UMA IDEIA GERAL SE TORNE ESPECÍFICA.

Quando eu peço às pessoas que descrevam seus sonhos, muitas gaguejam e tropeçam, tentando apresentar em palavras uma noção vaga que alimentam, mas nunca definiram. Um sonho que não está claro não irá ajudá-lo a chegar a lugar nenhum.

O que você quer conquistar? O que você quer experimentar? Com o que quer contribuir? Quem você quer ser? Em outras palavras, o que é o sucesso para você? Se não defini-lo, não será capaz de saber aonde quer chegar.

Parece muito simples, mas um dos principais motivos pelo qual a maioria das pessoas não consegue o que quer é porque não sabe o que quer. Elas não definiram seus sonhos com clareza e detalhes. Como afirma o ator e escritor Ben Stein: “O primeiro passo indispensável para conseguir as coisas que você quer da vida é este: decidir o que você quer.”

“O primeiro passo indispensável para conseguir as coisas que
você quer da vida é este: decidir o que você quer.” BEN STEIN

Decidir o que queremos exige que sejamos específicos e que nossos objetivos sejam mensuráveis. Por exemplo, dê uma olhada nessas vagas noções colocadas de forma mais específica:

IDEIA GERAL	OBJETIVO ESPECÍFICO
Quero perder peso.	Vou pesar 80 kg em 1º de junho.
Preciso tratar melhor meus funcionários.	Vou homenagear alguém toda segunda na reunião da equipe.
Quero acabar com minhas	Vou pagar todos os cartões

dívidas.

de crédito em 31 de dezembro.

Gostaria de aprender um idioma.

Vou estudar chinês uma hora por dia neste ano.

Preciso entrar em forma.

Vou nadar uma hora todos os dias.

Preciso melhorar minha liderança.

Vou ler um livro sobre liderança todos os meses.

Um sonho não deve ser efêmero. Mesmo um realmente audacioso pode ser concreto. No começo dos anos 1960, o presidente John F. Kennedy apresentou um grande sonho concreto quando falou: “Esta nação deve se comprometer a conquistar o objetivo, antes do final desta década, de colocar um homem na Lua.” Albert Siepert, ex-vice diretor de operações de lançamento no Centro Espacial Kennedy, declarou: “O sucesso da NASA se deve ao fato de que ela tinha um objetivo claro e expressava esse objetivo.” Quando você começa a pensar em seu potencial e a imaginar seu futuro, é bom deixar-se livre e pensar grande. Mas quando é hora de realizá-lo, é preciso ser específico.

Ser específico não necessariamente significa ter todos os detalhes completos antes de começar. Isso seria um erro. A ideia central precisa ser clara. O resto vai se desenrolando enquanto você avança e é possível fazer ajustes no caminho. Mas você deve tentar ser o mais específico possível sobre o sonho principal.

Durante anos encorajei líderes a valorizarem seus empregados, a formá-los e motivá-los para que fossem bem-sucedidos. Valorizar as pessoas é um dom natural em mim. Mas não são muitas as pessoas que o possuem e eu podia ver que muitas lutavam contra isso. Como queria ajudá-los nessa área, percebi que precisava ser específico no assunto e preparei um texto. O resultado foi um livro que escrevi com Les Parrott intitulado *25 Ways to Win with People: How to Make Others Feel Like a Million Bucks* [25 formas de ganhar com as pessoas: Como fazer com que os outros se sintam valorizados]. Ele explica

práticas para ajudar as pessoas a valorizarem os outros. Agora não estou apenas encorajando as pessoas a valorizarem; estou ajudando a fazerem isso de verdade.

2. PARA UM SONHO FICAR CLARO É PRECISO ESFORÇO.

Não é preciso muito esforço para que sua mente viaje e sonhe. No entanto, é preciso muito esforço para que sua mente desenvolva um sonho claro e estimulante. Mike Hyatt afirma que quando fez seu retiro para ter uma visão clara do que queria para sua divisão, foi para um lugar solitário com apenas uma caneta e um caderno. Ele começou o processo descrevendo por escrito a atual realidade que estava enfrentando. Foi brutalmente honesto, escrevendo sobre tudo aquilo de que não gostava. Só então escreveu em detalhes o que queria ver acontecer no futuro — não só um vago sonho de sucesso ou melhoria. Ele até escreveu usando os verbos no presente para tornar o sonho mais concreto e crível.

Faça o esforço de trazer clareza a seu sonho usando suas próprias ferramentas e seu próprio método. Se você é como Mike, pode se isolar apenas com caneta e papel. Eu, de outro modo, preciso de algo para me ajudar a pensar na direção correta. Talvez isso possa ajudá-lo também. Aqui estão algumas coisas essenciais que uso para a tarefa de esclarecer qual é o meu sonho...

- *Perguntas.* Para mim, todo o processo começa com perguntas que devo fazer a mim mesmo. O sonho está sempre enraizado no sonhador, na sua experiência, em circunstâncias, talentos e oportunidades. Eu me pergunto:

O que estou sentindo? — O que minhas emoções estão me dizendo?

O que estou detectando? — O que minha intuição está me dizendo?

O que estou vendo? — O que está acontecendo ao meu redor?

O que estou ouvindo? — O que os outros estão dizendo?

O que estou pensando? — O que o meu intelecto e o meu bom senso dizem?

Se tenho uma boa ideia de onde estou, o que sei e o que quero, encontro-me no caminho de esclarecer qual é o meu sonho.

- **Recursos.** Raramente tento pensar, criar ou sonhar no vácuo. Acredito firmemente em ferramentas que podem me ajudar. Às vezes, isso significa ler um livro, ouvir uma mensagem em um CD, assistir a um filme ou ler citações. Em outros momentos, isso significa ter uma fotografia ou um objeto na minha frente que me ajude a sonhar. Mais de uma vez mantive uma fotografia na mesa do meu escritório por um ano ou mais com o objetivo de me ajudar a ver o meu sonho com mais clareza.
- **Experiências.** Anos atrás, quando o meu sonho era construir uma igreja influente nos Estados Unidos, reforcei e esclareci aquela visão visitando congregações que já eram influentes por todo o país. Também visitei áreas históricas e o lar de algum dos meus heróis em busca de inspiração. Tais experiências me ajudaram a sonhar mais alto e com muito mais clareza.
- **Pessoas.** Quando sonho, penso nas pessoas que já estão onde quero chegar. Durante três anos participei de reuniões com líderes que já estavam fazendo o que eu sonhava para conseguir alguma dica deles. Aquelas interações me deram confiança, me inspiraram a ter sonhos ainda maiores e esclareceram a imagem do meu sonho. Ouvir pessoas compartilhando os detalhes de suas jornadas pode, às vezes, ajudá-lo a descobrir os detalhes da sua.

Se você já descobriu um processo para trazer clareza ao seu sonho, então use-o. Se não tiver, pode tentar o meu. Ou fazer como Mike Hyatt fez. Mas independentemente da forma como realizar a tarefa, lembre-se disso: é normalmente um processo. Uma imagem clara de um sonho pode aparecer de repente, como um raio, porém, para a maioria das pessoas, isso não funciona dessa forma. A maioria das pessoas precisa trabalhar sobre ele, esclarecê-lo, redesenhá-lo. Se o processo é difícil, não há motivo para desistir. Na verdade, se for muito fácil, pode ser que o seu sonho não seja grande o

suficiente. Continue a trabalhar nele porque vale a pena lutar por um sonho claro.

3. UM SONHO CLARO AFIRMA SEU PROPÓSITO.

Se você respondeu à pergunta da posse, a fim de verificar se o seu sonho é realmente seu, então trabalhar para esclarecê-lo irá reforçar o trabalho já feito. Colocar seu sonho em foco deve confirmar a sensação de que está indo na direção correta e fortalecer seu sentimento de propósito.

Eu descobri que isso é verdadeiro na minha vida. Em meu esforço para esclarecer o meu sonho, descobri que quanto mais conseguia enxergá-lo claramente, mais era capaz de ver meu objetivo. Isso é verdade, acredito, porque o sonho e o propósito de uma pessoa estão ligados. Deus nos cria para *querer* fazer o que somos mais capazes de fazer. Por causa disso, quando visitava igrejas que estavam tendo algum impacto, algo ressoava dentro de mim. Eu sentia que pertencia a esses lugares. E quando entrevistava os líderes bem-sucedidos naquelas igrejas, sentia que poderia me tornar como eles. De alguma forma, era uma situação estranha. Eu estava espalhando as chamas da minha imaginação, aumentando ainda mais o meu sonho e, ao mesmo tempo, isso confirmava a realidade de que eu estava no caminho certo. Eu conseguia ver a imagem do meu sonho e conseguia me ver nessa imagem!

Você sabe quando o seu sonho e o seu propósito estão alinhados. Foi o que aconteceu com o cineasta Steven Spielberg. Quando ele estava no colegial, sonhava em dirigir filmes. “Quero ser diretor”, falou para seu pai, Arnold.

“Bem”, respondeu o pai, “se quer ser diretor, precisa começar de baixo; precisa começar como *office-boy* e subir.”

“Não, pai”, o jovem Spielberg respondeu. “No primeiro filme que fizer, vou ser diretor.” E foi.

“Isso me espantou”, conta seu pai. “É preciso ter coragem.” Arnold Spielberg ficou tão impressionado com a ambição e a confiança de seu filho que bancou o primeiro filme de Steven, *Firelight*, um thriller de ficção científica que estreou em um pequeno cinema em Phoenix, no Arizona. Durante a realização do filme, o jovem Spielberg falou a seus colaboradores: “Quero ser

o Cecil B. DeMille da ficção científica.”¹ Não é uma má descrição do que ele se tornou, tendo produzido ou dirigido *Jurassic Park*, *MIB — Homens de Preto*, *Transformers*, *ET*, *Minority Report*, *De Volta para o Futuro*, *Gremlins*, *Contatos Imediatos de Terceiro Grau* e outros filmes de ficção científica. O sonho de Spielberg era claro e o poder daquela clareza ajudou-o a conseguir realizá-lo.

Em meu esforço para esclarecer o meu sonho, descobri que
quanto mais conseguia enxergá-lo claramente, mais era capaz
de ver meu objetivo.

Quando você testa o seu sonho e procura deixá-lo bem claro, ter o seu sonho e o seu propósito alinhados irá mudar a sua vida. Por quê? Porque isso deixará bem evidente o motivo pelo qual você está aqui neste planeta. Se não sentir esse alinhamento e esse fortalecimento do propósito, pode precisar voltar à pergunta da posse e ter certeza de que seu sonho é realmente seu.

4. UM SONHO CLARO DETERMINA SUAS PRIORIDADES.

A *Ponte do Rio Kwai*, que ganhou o prêmio da Academia de melhor filme em 1957, é considerado por muitos um dos melhores filmes já feitos. O personagem principal, Coronel Nicholson, representado por Alec Guinness, que também ganhou o prêmio de melhor ator naquele ano, deve ser estudado por suas prioridades equivocadas. Nicholson é um homem admirável e um líder duro que é preso pelos japoneses durante a Segunda Guerra Mundial, sendo o oficial mais graduado em um campo de prisioneiros em Burma. Seus capores japoneses tentam coagi-lo a liderar os outros prisioneiros na construção de uma ponte para trens. No começo, Nicholson resiste heroicamente, mas, com o tempo, cede e começa o projeto de construção. Por fim, sente tanto orgulho pelo trabalho que seus homens estão fazendo na construção da ponte que perde de vista o verdadeiro objetivo — derrotar os japoneses e ganhar a guerra.

No final do filme, há um momento em que Nicholson começa a defender a ponte do ataque dos aliados que têm a missão de explodi-la. Mas em um momento de lucidez durante o seu suspiro final, ele fala: “O que foi que eu fiz?” Seu último ato é detonar os explosivos e destruir a ponte.

É fácil ficar preso no processo diário da vida e perder a visão mais geral. No entanto, quando seu sonho está bem à vista, ele ajuda a colocar suas prioridades corretamente. Apesar de ter ensinado essa verdade por anos, há momentos em que preciso ser lembrado dela. Foi o que aconteceu em dezembro de 2007, quando fui levado ao hospital porque estava sentindo vertigens. Depois de dois dias de testes, descobri que havia uma irregularidade na batida do meu coração.

O Dr. Crandall, meu novo cardiologista, me visitou no quarto do hospital para conversar sobre a minha saúde. Eu sabia o que ele ia dizer. Não cuidava da minha dieta há algum tempo. Então, em um esforço para mostrar que sabia o que ele ia dizer, falei: “Dr. Crandall, sei que preciso cuidar do meu peso.”

“Não, você não precisa cuidar do seu peso”, ele respondeu para minha surpresa. Por um momento senti esperanças. “Você precisa perder peso. John, você está gordo! Depois de perder uns quilos, aí você poderá cuidar do seu peso!” Durante os 15 minutos da conversa, ele me falou uma dúzia de vezes que eu estava gordo. Queria ter certeza de que deixara bem clara a situação para mim.

Com o meu problema em foco e o sonho de querer continuar saudável para poder passar mais tempo com minha família, minhas prioridades ficaram claras. Eu faria o que fosse necessário para chegar a um peso saudável. Isso significava mudar minhas prioridades e desenvolver um novo padrão de vida, o que ditaria meu comportamento no futuro. Até segunda ordem, eu não consumiria mais do que 1.600 calorias por dia. E faria exercício por pelo menos uma hora por dia. Se quisesse alcançar o meu sonho de uma vida longa e saudável, teria de realinhar minha vida de acordo com essas prioridades.

Ninguém pode ter tudo. Gostamos de pensar que podemos, mas não é verdade. Se você consegue ver o seu sonho com clareza — e nunca se esquece dele —, isso o ajudará a entender o que deve sacrificar e a que deve se dedicar para seguir em frente.

Clareza de visão cria clareza de prioridades.

Somente uma clara imagem de quem você é e de onde quer chegar pode ajudá-lo a dar prioridade ao que precisa fazer. Todos nós tomamos decisões. A questão é: você vai tomar decisões que o aproximam ou que o afastam do seu sonho? Se não souber exatamente qual é o seu sonho, então não será capaz de fazer as escolhas corretas. Clareza de visão cria clareza de prioridades.

5. UM SONHO CLARO DÁ DIREÇÃO E MOTIVAÇÃO PARA A EQUIPE.

Seu grande sonho irá, certamente, exigir a participação de outras pessoas. Se você é parte de uma organização que tem objetivos ou visão, deve trabalhar com outras pessoas para conseguir cumpri-los. De todas as formas, deve ser capaz de trabalhar com uma equipe. Isso só pode ser feito de forma eficiente quando se possui uma visão clara do que se quer conseguir.

Jim Tunney, escritor e ex-árbitro da NFL [National Football League], diz que muitas empresas fracassam em conquistar o que se propõem porque não definem claramente o seu alvo. “Se os empregados não entenderem os objetivos e planos da empresa”, diz ele, “esses objetivos não serão conquistados.” Ele continua mostrando que o jogo de futebol nunca tem objetivos incertos. “Seus objetivos estão sempre claramente definidos”, afirma Tunney. “No final do campo está a linha do gol. Por que chamamos de linha do gol? Porque 11 pessoas na equipe ofensiva lutam por um único objetivo — cruzá-la com a bola. Todo mundo tem uma tarefa específica a fazer — o *quarterback*, o *wide-receiver*, cada homem de linha, todo jogador sabe exatamente qual é sua função. Mesmo a equipe defensiva tem seus objetivos, também — evitar que o time ofensivo realize o objetivo deles.”

O pastor, escritor e editor Ed Rowell afirma: “Um sonho é um futuro melhor que necessita de um arquiteto para mostrar aos outros como transformá-lo em realidade.” Se você é um líder, deve ser esse arquiteto. Deve

identificar o sonho e ser capaz de desenhá-lo, não só para o seu benefício mas também para o benefício dos outros.

Uma noite, jantei em Dallas com um arquiteto chamado John Fleming. Ele me disse: “Se você é arquiteto, não pode começar a construir um projeto até tê-lo terminado.” Com isso, ele queria dizer que, se você é o visionário — o líder —, precisa saber o fim antes de começar. Precisa vê-lo. Se não, sua equipe nunca será capaz de completar a sua visão.

Como líder e mentor de lideranças, estou sempre pensando em como comunicar visões aos outros. Se os líderes criam uma imagem confusa, então as pessoas seguirão um caminho confuso. Falta de clareza dificulta a iniciativa, inibe a persistência e mina a possibilidade de prosseguir. Os seguidores não dão o seu melhor para algo que não entendem. As pessoas não permanecem concentradas em algo que não conseguem ver. Não há pessoa que fique motivada por algo em que ela, talvez, acredite.

Adoro a história de como um certo treinador comunicava o objetivo a seus corredores antes de uma prova. Pouco antes do estampido do revólver, ele costumava dizer: “Fique à sua esquerda e volte aqui o mais rápido que puder.” Nada pode ser mais claro do que isso!

Sempre que uma equipe, um departamento ou uma organização não vê a mesma imagem clara do que está tentando conquistar, está destinada a sair do curso. Eu enfrentei essa realidade em 1981 quando me tornei o pastor sênior da Igreja Skyline Wesleyan. Apesar de a congregação ter experimentado um crescimento no passado, estava estagnada há anos. Logo senti que a liderança tinha perdido o caminho. Seguindo meus instintos, pedi a cada membro da diretoria que escrevesse o propósito da igreja em um cartão. Minhas suspeitas foram confirmadas quando li os cartões e descobri que os 17 membros tinham escrito 15 respostas diferentes.

Os seguidores não dão o seu melhor para algo que não entendem. As pessoas não permanecem concentradas em algo que não conseguem ver. Não há pessoa que fique motivada por algo em que ela, talvez, acredite.

A energia da igreja estava fora de foco e a direção era incerta. Por quê? Porque os líderes da organização não compartilhavam um sonho em comum. Não me espanta que não fossem capazes de seguir em frente. Nos seis meses seguintes, revisamos nossos valores centrais e nossa visão em comum. Quando o sonho de nossa igreja se tornou mais evidente, a energia da liderança aumentou. E os líderes, com novos focos e energizados, levaram essas qualidades para o resto da congregação. E o resultado veio: a congregação triplicou de tamanho nos dez anos seguintes e teve um impacto positivo na comunidade, o que era nosso sonho.

Você só conseguirá aproveitar o que conseguir ver

A maioria das pessoas vaga pela vida. Não possui um sonho claro, nem uma imagem com foco nítido de onde quer ir. E mesmo quando uma grande oportunidade se apresenta, elas não têm a capacidade de vê-la ou de construir um sonho a partir dela.

Em 1866, um geólogo amador percebeu que algumas crianças sul-africanas estavam brincando com uma pedra brilhante. Intrigado, perguntou à mãe delas se poderia comprá-la. Ela disse que não valia nada e simplesmente a deu de presente para o homem. Mais tarde, quando examinou mais de perto, seu palpite foi confirmado: era um diamante. Ele calculou seu peso em 21 quilates.²

Quando outras pessoas souberam dessa e de outras descobertas, um mineralogista escocês chamado James Gregory foi enviado para investigar. Ele informou que a África do Sul não era compatível com a ocorrência de diamantes. Especulou que as descobertas anteriores se explicariam pelo fato de que os avestruzes, entre outras coisas, comiam as gemas em terras distantes e as traziam para a África do Sul através do esterco.

Uns poucos dias depois que o relatório de Gregory veio a público, um diamante de 83 quilates foi descoberto na área que ele havia examinado. O diamante é agora conhecido como a Estrela da África do Sul e desencadeou a primeira operação de mineração da região, no país que é hoje o maior produtor mundial de diamantes. E Gregory? Seu nome continua vivo, mas

não como ele gostaria. Na indústria de diamantes, quando alguém tem uma opinião errada, fala-se que “deu uma de Gregory”.³

Entre as pessoas que foram para a África do Sul durante a corrida dos diamantes estava Cecil Rhodes, um jovem da Grã-Bretanha que sonhava com o sucesso. Ele e seu irmão viram o potencial de mineração de diamantes na área e compraram o máximo de terras que conseguiram. Também compraram uma máquina de fazer gelo na Inglaterra, que levaram para a África para vender gelo aos trabalhadores nas minas que sofriam com o calor. Eles usaram seus lucros para comprar mais minas. Na década de 1880, Rhodes fundou a De Beers, a maior produtora de diamantes do mundo.⁴

Como você descreveria a sua visão com relação ao seu sonho? Você aceita cegamente o *status quo*? Ou olha para tudo com olhos bem abertos, procurando maiores possibilidades? E, quando as vê, é sério o suficiente em relação à conquista do seu sonho para, na verdade, testá-lo e defini-lo claramente? Está disposto a descrevê-lo em detalhes, colocá-lo no papel e contá-lo a outras pessoas?

Somente aqueles que veem seus sonhos são capazes de aproveitá-los.

Caso não tenha esta disposição, você estará em desvantagem. Somente aqueles que veem o próprio sonho são capazes de aproveitá-lo. Se consegue responder à pergunta da clareza com um sim porque vê claramente seu sonho, então está aumentando muito a chance de que um dia venha a fazer algo além de ver o seu sonho — você irá vivê-lo!

Você consegue responder sim para a pergunta da clareza: Consigo ver claramente o meu sonho?

Está na hora de trazer clareza ao seu sonho, de dar-lhe detalhes. Se você tem uma ideia geral do seu sonho, sua tentação pode ser a de querer começar a criar a sua estratégia. Não faça isso ainda. Como afirmou Mike Hyatt, a visão deve vir primeiro. Comece escrevendo uma descrição detalhada do seu sonho. Deixe a sua imaginação livre. Escreva o máximo de elementos ou peças que puder. Não pare enquanto não tiver mais do que acha que precisa.

Agora quantifique tudo o que puder. Transforme em algo mensurável. Não se preocupe em como vai chegar lá. Seja ousado. Seja audacioso. Sonhe grande!

O próximo passo é colocar o seu sonho de forma sucinta por escrito. Mike dividiu o sonho dele em dez elementos claros e mensuráveis. Faça algo parecido com o seu. O número não importa — é simplesmente para ajustá-lo — mas tente manter tudo bem curto.

Não espere ser capaz de fazer todo o processo de uma vez. Para a maioria das pessoas isso não é possível. Pelo contrário, faça-o com calma. Você pode querer se afastar em um retiro para começar o processo. Se consegue se afastar de sua rotina por uns dias, pode ser capaz de fazer a maior parte do trabalho. De outra forma, tire um dia para sonhar e depois volte ao processo por algumas horas de cada vez em semanas subsequentes. Não se esqueça de seu objetivo: tornar seu sonho o mais claro e o mais específico possível. Então, mantenha-o bem à vista para que consiga enxergá-lo todos os dias.

3. A PERGUNTA DA REALIDADE:

Dependo de fatores que posso controlar para realizar o meu sonho?

A realidade... é inimiga das fantasias, mas não dos sonhos.

RUDY RUETTIGER

SONHOS, POR DEFINIÇÃO, NÃO DEVEM PARTIR DA REALIDADE. Eles devem ser fantásticos, incríveis e diferentes. Afinal, eles nascem de esperanças, desejos e possibilidades. São o produto da imaginação e da criatividade. Mas isso também apresenta um problema. Vale a pena perseguir um sonho se ele não tem *nenhuma chance* de se tornar realidade? Acho que não.

Muitas pessoas foram enganadas em relação aos sonhos. Elas ouviram os pais, professores e oradores motivacionais dizerem coisas como: “Você pode ir até onde seus sonhos o levarem” e “se acreditar, pode conseguir.” Eles leram as seguintes palavras de Edmund O’Neil a respeito dos sonhadores: “Você tem a capacidade de conseguir tudo o que buscar; dentro de você está todo o potencial que puder imaginar. Sempre busque ir mais alto do que acredita que pode alcançar. Muitas vezes você irá descobrir que pode alcançar qualquer objetivo.”

Que besteira! Não acredito nisso em relação a seus sonhos nem em relação aos meus. Sim, precisamos olhar para o alto. No entanto, não temos a capacidade de conseguir *qualquer coisa* que quisermos. Não tenho a capacidade de conseguir *todo* o potencial que possa imaginar. Não acredito que possa atingir *qualquer* objetivo. Essa não é a realidade.

O autor Richard Bach diz algo semelhante: “Você nunca tem um desejo sem receber o poder de realizá-lo.” Se você pensar um pouco racionalmente, saberá que não é verdade. Em algum momento, toda criança sonha em ser capaz de voar como um pássaro. Não seria fantástico? Não vai acontecer, não importa a clareza com que eu imagine isso.

A perspectiva errada de sucesso

Se você tem alguma dúvida sobre o fato de que as pessoas comprem essas falsas promessas, tudo o que precisa fazer é assistir ao programa de TV *American Idol*. Se já viu o programa, sabe do que estou falando. Dezenas de milhares de pessoas se inscrevem para tentar ser um *Ídolo Americano*, mas somente os melhores — e os muito ruins — têm a chance de realizar uma audição perante os juízes, que escolhem competidores para um contrato de gravação.

Alguns desses concorrentes não têm a menor noção de quem são e quais são as suas habilidades. Eles cantam desafinadamente, gritam, rugem e uivam. Então dizem para todos como estão orgulhosos e confiantes de seus talentos — mesmo aqueles que nunca cantaram em público antes. E quando os juízes — um músico/produtor, uma cantora com seis hits que alcançaram o 1º lugar nas paradas e um executivo de gravadora (que somam mais de sessenta anos de experiência) — dizem que eles não são bons para continuar, esses aspirantes a estrelas explodem de raiva, insultam e pronunciam: “Essa é a sua opinião! Eu sou ótimo.”

Tenho de admitir, acho algumas dessas audições engraçadas, mas preciso me perguntar onde estão os amigos e a família desses concorrentes. Ninguém falou a verdade para eles? Ninguém lhes deu um choque de realidade? Todo mundo, exceto os concorrentes, sabe que eles são completamente desqualificados para alcançar esse sonho!

Acreditar em um sonho não é suficiente. Querer desesperadamente não é suficiente. Esses concorrentes são apaixonados por seus sonhos? Sim. Estão comprometidos com seus sonhos? Sim, pelo menos naquele momento. Vão conseguir realizar o sonho de ser um *Ídolo Americano*? Não! Por quê? Porque o sonho e a realidade não se encontram.

Talento, trabalho árduo e um sonho

Façamos o contraste entre o que relatamos sobre o *American Idol* e a história de Andy Hull, o filho de John Hull, presidente e CEO de EQUIP e Injoy Stewardship Services. Andy sempre amou a música. Sua mãe, Sharon, conta que Andy já cantava antes de aprender a falar. E enquanto a maioria dos pais precisa obrigar seus filhos a aprender música, Sharon precisava obrigá-lo a parar de ensaiar.

Andy ganhou seu primeiro violão quando tinha oito anos e aprendeu sozinho a tocar alguns acordes. Ele também aprendeu a tocar outros instrumentos, como trompete e piano, mas Sharon diz que ele tinha um gosto especial por instrumentos de cordas. Não foi surpresa quando montou sua primeira banda na sexta série. Ele e seus amigos costumavam tocar em um quarto frio de parede de concreto perto de sua casa em Toronto. Aos 13 anos, ele e um amigo estavam sempre compondo juntos pelo telefone, usando um gravador para captar suas criações.

Quando Andy entrou no ensino médio, já estava cansado da escola. Estava pronto para largar tudo e começar uma carreira na música. A resposta de seu pai foi: “Qual é o seu plano?” Andy pensou um pouco e apresentou uma proposta para os seus pais: ele deixaria o colegial, estudaria em casa e gravaria um disco durante esse período. Andy viu que poderia cuidar de todos os estudos em duas horas diárias. Isso lhe daria tempo para compor, montar uma banda, levantar o dinheiro de que precisava para pagar um estúdio e gravar um álbum. Seus pais concordaram e ele começou. Estava certo sobre a lição da escola e naquele ano realizou seu objetivo de gravar um álbum — com a ajuda de uma revista de música que lhe deu algum dinheiro para a gravação.

Apesar de não ter lançado o disco, o processo ensinou muitas coisas para Andy. Ele solidificou a banda, que chamou de Manchester Orchestra, aprendeu um pouco sobre a indústria musical e elaborou um plano para prosseguir. A maioria dos jovens músicos fica tão animada com um contrato com uma gravadora que entrega todos os seus direitos e perde, assim, o controle da sua música em troca de algum dinheiro rápido. A gravadora lhe dá um bom adiantamento e espera-se que a banda trabalhe duro para

recuperar o investimento. E se a banda não dá o tipo de retorno esperado, é abandonada e nunca mais se ouve falar dela.

Andy tinha outras ideias. Ele não queria assinar um grande contrato e cair nessa armadilha. Em vez disso, queria lançar sua música *on-line* e conquistar alguns fãs para que sua banda pudesse fazer uma turnê. Também queria criar e promover seu próprio selo. Deu a ele o nome de Favorite Gentlemen [Cavaleiros Favoritos], um nome inspirado nos jogadores de seu time de beisebol favorito, o Atlanta Braves. Ele recusou várias ofertas de gravadoras até encontrar o que considerava ser o melhor — uma parceria com alguém que contrataria não só a banda mas também o selo Favorite Gentlemen. E, finalmente, encontrou esse parceiro na Sony. Como parte do acordo, recebeu muito menos dinheiro antecipado e reteve maior controle sobre sua música. O pequeno adiantamento recebido da Sony foi destinado à contratação de outras bandas para seu selo. A visão de Andy era a de criar uma comunidade de artistas. O executivo de uma gravadora contou a Andy que ele tinha o melhor plano de negócios que já havia visto — principalmente para um rapaz de 19 anos.

Se você depende da sorte, então tudo o que posso dizer é “Boa sorte.”

No momento em que escrevo este livro, Andy tem 21 anos, é o presidente do seu selo e já contratou dez bandas, que lançaram 15 álbuns. A Manchester Orchestra produziu e lançou seu primeiro disco chamado *I’m Like a Virgin Losing a Child*. E a banda apareceu no *The Late Show with David Letterman* e *Late Night with Conan O’Brien*. Em 2007, a Manchester Orchestra alcançou o número de 250 shows no ano e, no começo de 2008, o grupo se preparava para tocar no Reino Unido pela quarta vez. Eles também cuidavam de seu segundo álbum.

Sharon, a mãe de Andy, diz que tudo o que Andy queria já se realizou e ele está pronto para começar a pensar no seu próximo grande sonho. Não tenho dúvidas de que será capaz de consegui-lo.

Li que o físico ganhador do Nobel, Niels Bohr, tinha uma ferradura de cavalo pregada na parede do seu escritório. Quando um visitante comentou:

“Certamente um cientista como o senhor não acredita nestas superstições”, Bohr respondeu: “É claro que não. Mas me disseram que isso traz sorte independentemente de acreditarmos.”

Se o seu sonho depende muito da sorte, então você tem um problema. Se depende *inteiramente* da sorte, você está vivendo na Ilha da Fantasia. O escritor romano de máximas, Publius Syrus, lembra: “É ruim se acostumar com a sorte.” O pior tipo de sonhador — como os piores concorrentes de *American Idol* — baseia-se inteiramente na sorte para conseguir realizar seus sonhos. Esse tipo de pessoa possui uma perspectiva de loteria, isto é, ela acredita que, se de alguma forma aparecer no lugar certo no momento certo, com o número certo, então *voilà!* A fantasia se tornará realidade.

Se o seu sonho depende muito da sorte, então você tem um problema. Se depende *inteiramente* da sorte, você está vivendo na Ilha da Fantasia.

Não seria bom se tudo fosse assim tão fácil? Sim. Mas, é claro, não é. O poeta-filósofo Ralph Waldo Emerson observou: “Homens superficiais acreditam na sorte... Homens fortes acreditam em causa e efeito.”

Enquanto você avança na realização do seu sonho, precisa se fazer a pergunta da realidade: dependo de fatores que posso controlar para realizar o meu sonho? As pessoas que constroem seus sonhos baseados na realidade agem de forma bem diferente do que as pessoas que vivem na Ilha da Fantasia. Veja como essas posturas são completamente distintas:

OS QUE FANTASIAM...

Contam com a sorte.
Põem o foco no destino.
Cultivam expectativas
pouco saudáveis.

OS QUE CONSTROEM SONHOS...

Contam com a disciplina.
Põem o foco na jornada.
Cultivam
descontentamento

	saudável.
Minimizam o valor do trabalho.	Maximizam o trabalho que fazem.
Procuram desculpas.	Lideram a ação.
Criam inércia.	Geram situações.
Preferem o isolamento.	Promovem o trabalho em equipe.
Esperam.	Têm iniciativa.
Evitam riscos pessoais.	Abraçam o risco quando necessário.
Responsabilizam os outros.	Aceitam as responsabilidades.

As pessoas que são bem-sucedidas e mantêm esse sucesso por longos prazos não deixam nada para o acaso. Elas se concentram no que são capazes de fazer e o fazem. Um dos meus heróis é John Wooden, o bem-sucedido treinador de basquete da UCLA, agora aposentado. Ele é um modelo perfeito desse tipo de filosofia de vida. O treinador Wooden não deixava nada ao acaso. Antes de um treinamento, escrevia tudo que seus jogadores fariam em detalhe em cartões pequenos. Começou a fazer isso quando era treinador no South Bend Central College e continuou com sua técnica na Indiana State e na UCLA. Por que se dava todo esse trabalho? Ele não queria perder tempo e não queria deixar o sucesso do time depender da sorte. Ele queria conquistar seus objetivos por meio da preparação.

"Homens superficiais acreditam na sorte... Homens fortes acreditam em causa e efeito."

RALPH WALDO EMERSON

Wooden dizia: “Eu aceito a sorte como qualquer outro, mas trabalho bastante para evitar estar em uma situação na qual a sorte seja necessária para produzir um resultado favorável ou onde a sorte de um adversário possa nos derrotar. Para mim, o resíduo da criação — sorte — pode ser importante. Muito mais importante, é claro, é a criação.”¹ O treinador Wooden apresentou a mesma ideia de uma forma diferente recentemente quando nos encontramos para almoçar. “John”, ele falou, “nunca tiramos nossos olhos da bola de basquete para olhar para a bola de cristal.” Se você quer viver seu sonho, precisa ter uma atitude semelhante, concentrando-se no que você é capaz de fazer, não no que os outros, o destino ou a sorte devem fazer para que você tenha sucesso.

Leia as letras miúdas

A colunista Ann Landers escreveu: “Óculos cor-de-rosa nunca são bifocais. Ninguém quer ler as letras miúdas nos sonhos.” Quais são as letras miúdas dos seus sonhos? Elas são a realidade. Se quer conquistar seu sonho, você precisa ler as proverbiais letras miúdas. Quando fizer isso, aqui estão algumas das coisas que irá encontrar:

A jornada demorará mais do que você imaginava.
Os obstáculos serão mais numerosos do que você acreditava.
As frustrações serão maiores do que você esperava.
Os baixos serão mais baixos do que você imaginava.
O preço será mais alto do que você antecipava.

Com todo o trabalho contra, é imperativo que você dependa de fatores que você possa controlar para realizar o seu sonho!

Assim como qualquer um que assina um contrato legal não pode se dar ao luxo de ignorar as letras miúdas, alguém com um sonho não pode ignorar a realidade. Se você a ignorar, terá grandes chances de que, em algum ponto da concretização do seu sonho, a realidade o pare e você não seja mais capaz de dar outro passo em sua jornada.

“Óculos cor-de-rosa nunca são bifocais. Ninguém quer ler as
letras miúdas nos sonhos.”

ANN LANDERS

Como você responde à realidade?

Uma das grandes ironias da vida é que você deve ficar a par da realidade e, ao mesmo tempo, não permitir que o seu sonho seja abalado. Dependendo de quem você seja e de qual seja o seu sonho, isso pode ser difícil ou fácil. Cada pessoa é de um jeito.

O escritor e humorista Sam Levenson refletiu sobre a experiência de seus pais que tinham sonhado em vir para os Estados Unidos. Ele declarou: “Meus pais são imigrantes e foram atraídos pela lenda americana de que as ruas estão pavimentadas de ouro. Quando meu pai chegou aqui, descobriu três coisas: (1) As ruas não estavam pavimentadas de ouro. (2) As ruas não estavam pavimentadas de nada. (3) Era ele que deveria fazer o pavimento.”

Para os pais de Levenson, a realidade caiu como uma pedra quando eles chegaram nos EUA. A boa notícia é que, quando se confrontaram com a realidade, não tentaram comprar uma passagem de volta. Eles avançaram, trabalharam e conquistaram uma vida. Espero que você faça o mesmo.

Nem todos conseguem isso. O escritor e gênio Mark Twain opinava: “Descubra os fatos primeiro, depois você pode distorcê-los como quiser.” Infelizmente, os sonhos têm uma forma de fazer isso conosco. Nossos desejos podem ser tão fortes a ponto de eventualmente distorcer nossa imagem de realidade. É o que acontece com muitas pessoas que participam das audições de *American Idol*. Em vez de promoverem mudanças nelas mesmas ou nos seus sonhos, elas esperam que a realidade mude a favor delas.

Quanto mais irreal o seu sonho for, mais você será tentado a
depender de coisas que não pode controlar para que isso se
torne realidade.

Quanto mais irreal o seu sonho for, mais você será tentado a depender de coisas que não pode controlar para que isso se torne realidade. O truque é equilibrar a ousadia de sonhar com a realidade da sua situação. Você precisa ir muito além do que acha que é capaz, mas, ao mesmo tempo, basear-se em seus pontos fortes e em outros fatores que estejam sob seu controle. Quanto mais preocupado você ficar com as coisas que *não consegue* controlar, menos será capaz de melhorar as coisas que *consegue*. E, ao fazer isso, você começa a viver em um mundo de fantasia.

Olhe para si mesmo

Para conseguir conquistar o seu sonho, você não só precisa trabalhar muito, mas também precisa ter certeza de que ele está de acordo com seus pontos fortes. Isso significa saber o que você consegue ou não fazer. Quando a professora de publicidade e relações públicas Catherine B. Ahles era vice-presidente de relações universitárias da Macomb Community College, observou: “Quando temos vinte anos, passamos a maior parte do tempo descobrindo as centenas de coisas que podemos ser. Mas quando chegamos aos trinta, começamos a descobrir todas as coisas que nunca seremos. O desafio para nós, quando ultrapassamos os quarenta, é juntar tudo isso — saber das nossas capacidades e reconhecer nossos limites — e nos tornarmos o melhor que pudermos.”² É meu desejo que este capítulo possa ajudá-lo a encarar a realidade das capacidades e dos limites e que eles mostrem seus esforços enquanto você formula o seu sonho e o coloca em teste.

Quanto mais preocupado você ficar com as coisas que não
consegue controlar, menos será capaz de melhorar as coisas que
consegue.

O primeiro passo para encarar a sua realidade é olhar para si mesmo sem fantasiar, olhar a si mesmo como você realmente é. Nathaniel Branden, um psiquiatra e especialista em autoestima, declarou que nenhum fator é mais decisivo no desenvolvimento psicológico e na motivação das pessoas do que os julgamentos de valor que elas fazem sobre elas mesmas. Ele continua afirmando que a natureza da autoavaliação tem um efeito profundo nos valores, nas crenças, nos processos de pensamento, nos sentimentos, nas necessidades e nos objetivos de uma pessoa.

Se lhe disseram que você é *capaz de qualquer coisa* a que se dedicar — e você acreditou —, você não está sendo realista. Por outro lado, se lhe disseram que *nunca será capaz de fazer nada* — e você acreditou —, você igualmente não está sendo realista. Você precisa ter consciência de onde estão os seus talentos ou a sua habilidade e ver o verdadeiro potencial nas áreas em que se concentram os seus pontos fortes. Deve ser capaz de juntar tudo e perseguir com paixão o seu sonho, melhorando ainda mais esses pontos fortes. Aliás, você os conhece? Pode ver a si mesmo usando-os para conquistar o seu sonho?

Em uma de suas várias turnês pelos Estados Unidos, o pianista polonês Ignace Paderewski recebeu a visita de uma jovem ambiciosa que contou ao famoso músico que ela também tinha um enorme talento musical. Depois de muito pedir, ela o convenceu a ouvi-la tocar. Paderewski ficou sentado durante aquela atuação medíocre, tentando esconder seu aborrecimento.

Quando o talento das pessoas não bate com seus sonhos e elas
não conseguem perceber isso, trabalharão constantemente,
mas nunca ganharão.

Quando a jovem terminou de tocar, perguntou: “O que eu faço agora?”

Paderewski deu um suspiro e respondeu: “Case-se!”

Seu comentário seria considerado sexista hoje em dia, mas sua posição foi clara. Não importaria quanto essa pessoa treinasse. Ela nunca se elevaria ao nível de uma concertista. O hábil Paderewski soube disso imediatamente. Quando o talento das pessoas não bate com seus sonhos e elas não conseguem perceber isso, trabalharão constantemente, mas nunca vencerão.

O primeiro passo no alinhamento do seu sonho com o seu talento é trabalhar sobre os seus pontos fortes. Esse processo leva tempo. Devo admitir, demorei seis anos, no começo da minha carreira, para fazer ajustes no meu foco e começar a trabalhar com meus pontos fortes. Usando o método da tentativa e erro, além dos conselhos de pessoas sábias, acabei voltando minha atenção para o lado correto, a fim de descobrir meus melhores sonhos. E meu sucesso posterior na vida pode ser conectado diretamente ao fato de eu ter feito esse ajuste. Nunca conheci pessoas de sucesso que tivessem como foco fazer coisas que odiavam ou coisas que não gostavam de fazer. As pessoas que conseguem sucesso amam o que fazem e as fazem bem.

O seu sonho está construído em cima dos seus verdadeiros pontos fortes?

Você está concentrado em fazer as coisas que ama fazer? Está trabalhando sobre os seus pontos fortes? Construir um sonho baseando-se em seus pontos fortes é vital. Eu mostro por quê:

1. BASEAR-SE EM SEUS PONTOS FORTES ATIVA A LEI DO ESFORÇO MÍNIMO.

Quando você se baseia em seus pontos fortes, todas as atividades ficam bem mais fáceis. Recentemente, enquanto lia *You've Got to Read This Book!* [Você precisa ler este livro!], vi o capítulo escrito por Farrah Gray, um jovem empreendedor e autor. Ele dizia que quando leu a Lei do Esforço Mínimo, no livro *As sete leis espirituais do sucesso*, de Deepak Chopra, ficou profundamente impactado. Gray escreve:

A Lei do Esforço Mínimo tem a ver com a descoberta do seu propósito verdadeiro e da sua área de excelência. Fiquei verdadeiramente ofendido quando li pela primeira vez sobre essa lei. Falei: “Ele está louco! Vi minha mãe trabalhar tanto! Como ousa dizer que isso não é trabalhar?!” Mas foi quando segui a Lei do Esforço Mínimo que comecei a conquistar o verdadeiro sucesso.

O livro dizia que a Lei do Esforço Mínimo funciona quando você segue a sua própria natureza — aquilo que é natural para você. Se você conhece e segue essas diretivas, torna-se fácil alcançar o propósito da sua vida. Pensei nisso e surgiram algumas questões que me ajudaram a entender: o que é fácil para mim, mas difícil para outros? O que eu gostaria de fazer por bastante tempo — mesmo sem ganhar dinheiro? E, com base nessas respostas, o que eu poderia fazer para ajudar as pessoas ao meu redor?³

Trabalhar em cima dos seus pontos fortes obviamente funcionou para Gray. Ele ficou milionário como empreendedor e, com 22 anos, abriu a Reality Pros, que administra mais de US\$ 30 milhões em bens.⁴

A atriz e cantora Pearl Bailey afirmava: “Há dois tipos de talento, o feito pelo homem e o dado por Deus. Com o talento do homem, você precisa trabalhar muito. Com o talento dado por Deus, só é preciso dar uns retoques de vez em quando.” Qual você prefere? Lutar para desenvolver habilidades em áreas nas quais você possui poucos dons naturais ou correr com o talento que Deus já lhe deu e ver até onde ele o leva?

Foi o que tentei fazer ao longo de toda a minha vida. O meu dom de falar em público é uma das coisas pelas quais me tornei conhecido. As pessoas sempre me perguntam se fico nervoso quando falo para grandes plateias — provavelmente porque falar em público está no topo da lista de medos da maioria das pessoas. Quando respondo que não, a maioria fica surpresa. Quando falo, me sinto relaxado. É uma das coisas que mais me dão prazer. Gosto de me conectar com as pessoas; sempre sou inspirado por novos pensamentos enquanto estou no palco. Adoro ensinar e valorizar outras pessoas. A comunicação é um dos pontos fortes que Deus me deu. Acredite, sofro muito quando tenho de fazer algo no qual não sou bom. Se você me pedir para conectar um DVD player na sua televisão ou mudar o toner de uma copiadora, esqueça. Sou um inútil!

“Há dois tipos de talento, o feito pelo homem e o dado por Deus. Com o talento do homem, você precisa trabalhar muito. Com o talento dado por Deus, só é preciso dar uns retoques de vez em quando.”

PEARL BAILEY

Quando as pessoas trabalham seus pontos fortes e suas melhores qualidades, o trabalho que fazem é simples e fácil. No entanto, quando desviam seus esforços para uma área fraca, o que fazem é complexo e difícil. Para conquistar o seu sonho, é preciso trabalhar sobre seus pontos fortes.

2. TRABALHAR COM BASE EM SEUS PONTOS FORTES PERMITE CONSEGUIR BONS RESULTADOS DE FORMA CONSISTENTE.

Os sonhos não viram realidade porque uma pessoa faz algo bem feito de vez em quando. O sucesso não é um evento — é um estilo de vida. Os sonhos são concretizados quando alguém trabalha de forma excelente todos os dias. Isso acontece somente se você trabalhar em cima de seus pontos fortes.

Por exemplo, eu adoro golfe, mas não é o que sei fazer melhor. De vez em quando, consigo acertar uma grande tacada. Lembro-me especificamente de uma em 1987! Eu seria um tonto se tentasse ganhar a vida jogando golfe. Seria como o melhor jogador de beisebol do colégio que recebeu o convite para treinar durante a primavera em um time profissional. Depois da primeira semana, ele mandava um e-mail para casa: “Mamãe, sou o melhor dos rebatedores. Esses lançadores não são de nada.” Na semana seguinte, ele continua: “Agora estou rebatendo .500 e vou começar no quadro interior.” No entanto, na terceira semana, ele escreveu: “Eles começaram com as bolas curvas hoje. Amanhã estou em casa.”

Você não alcança sucesso sem consistência. Não pode conseguir consistência se está trabalhando fora dos seus pontos fortes. Será necessário todo o talento que tiver para conquistar o seu grande sonho. Seguir esse talento lhe dará mais chances de ser bom de forma consistente no que faz.

3. TRABALHAR SOBRE SEUS PONTOS FORTES LHE DARÁ RETORNO MÁXIMO.

Greer Garson, vencedora do Oscar de 1943 de melhor atriz, afirmou: “Começar algo para ganhar dinheiro é o pior erro da vida. Faça o que você

acha que faz melhor e, se for realmente bom, o dinheiro virá.”

Pessoas bem-sucedidas sempre colocam seu tempo, sua energia e seus recursos nos seus pontos fortes porque assim obtêm retorno máximo. E, quando elas ocasionalmente se distanciam disso, como fez Michael Jordan, que trocou o basquete pelo beisebol, o resultado é a mediocridade. Basquete era o esporte em que Jordan atuava melhor — o que sempre lhe deu o mais alto retorno —; e a maioria das pessoas concorda que ele era um dos melhores de todos os tempos. No entanto, como jogador de beisebol, ele durou um ano, nunca progrediu muito, tinha uma média de .202 e terminou com 11 erros.⁵ Provavelmente nada que o torne memorável.

As pessoas podem melhorar um talento somente até um certo ponto. Tenho observado que nosso potencial para crescer em uma área é de aproximadamente 2 pontos em uma escala de 10. Em outras palavras, se sou alguém mediano em uma área — digamos 5 — posso ser capaz de chegar a um 6 ou 7 se trabalhar muito. Ocasionalmente, uma pessoa excepcional pode subir 3 pontos e se transformar em um 8. No entanto, as pessoas não conquistam sonhos em áreas em que são naturalmente 4 ou 5. Se quiser realizar um sonho, precisa trabalhar em uma área na qual comece já com um 7 ou 8. Aí, você trabalha muito e pode chegar a ser verdadeiramente excepcional!

Aqui está o que eu sei: você possui alguns pontos fortes maravilhosos que o fazem único e trazem grandes possibilidades para o futuro. Só precisa encontrá-los. Uma vez, vi um cartaz em uma loja de materiais de construção que dizia: “Temos tudo, se você conseguir encontrar.” Esse cartaz pode ser usado na sua vida. Você tem, mas precisa encontrar.

O seu sonho está montado sobre hábitos reais?

Ao responder à pergunta da realidade, você precisa começar a trabalhar sobre os seus pontos fortes. No entanto, isso é só o começo. J. Paul Getty, filantropo e fundador da Getty Oil Company, explicava: “O indivíduo que quer chegar ao topo deve apreciar o poder e a força do hábito. Deve romper com os hábitos que podem destruí-lo — e apressar-se a adquirir as práticas que se transformarão nos hábitos que o ajudarão a conseguir o sucesso que deseja.”

Essa observação é verdadeira não apenas em relação aos negócios mas a todos os esforços. Um sonho se transforma em realidade como resultado de suas ações, e suas ações são controladas, em grande parte, pelos seus hábitos.

Li que os psicólogos estimam que até 90% do comportamento das pessoas seja formado por hábitos — 90%! A maioria das coisas que você faz é governada pela rotina. Pense como começou seus dias nesta semana. Provavelmente tomou banho, se vestiu, comeu e dirigiu até o trabalho usando o mesmo caminho de todos os dias. Se é como a maioria das pessoas, não gastou nenhuma energia pensando em como faria essas coisas; simplesmente as fez. Você começa seu dia de trabalho, limpa sua casa, faz compras e lê o jornal da mesma forma. Tem uma rotina, um conjunto de hábitos. Eles impactam em todos os aspectos da sua vida, da saúde à riqueza e aos relacionamentos.

“Começar algo para ganhar dinheiro é o pior erro da vida. Faça o que você acha que faz melhor e se for realmente bom, o dinheiro virá.”
GREER GARSON

A boa notícia é que os hábitos podem nos ajudar a fazer coisas de forma mais rápida e remover a desordem mental para que possamos pensar em coisas mais importantes. A má notícia é que eles podem ser ruins para a nossa saúde ou nos levar a uma direção distinta de onde estão nossos sonhos. Pense na pessoa que sonha em ganhar a maratona, mas fuma dois maços de cigarro por dia. Ou na pessoa que sonha em ser modelo mas come 6 mil calorias por dia e não faz exercícios. Ou o empresário que sonha em liderar um time de vencedores, mas habitualmente insulta e diminui seus empregados.

Aristóteles, o filósofo grego, observou: “Somos o que fazemos repetidamente. Excelência, então, não é um ato mas um hábito.” Seus hábitos diários determinarão o resultado de sua vida. O segredo para o seu sucesso pode ser encontrado na sua rotina diária. Pessoas bem-sucedidas não são levadas à vitória. Indivíduos que alcançaram grandes sonhos não chegaram ali

por acidente. Quanto mais você tiver bons hábitos de uma forma positiva, disciplinada e focada, maiores serão as chances de o seu futuro ser positivo. Quanto mais hábitos ruins você mantiver, maiores as chances de que ele seja negativo.

Quanto mais velho eu fico, mais vejo isso acontecer na vida das pessoas. Os hábitos possuem um efeito cumulativo — mas os resultados não aparecem antes de chegarmos a uma certa idade. Se os hábitos são ruins, no momento em que o dano for evidente, é geralmente muito tarde para alterar os resultados. É por isso que você precisa controlar os seus hábitos bastante cedo!

O orador e escritor Robert Ringer, em *Million Dollar Habits* [Hábitos de um milhão de dólares], expõe o poder dos hábitos positivos. “O mundo está saturado de pessoas inteligentes, muito educadas, extraordinariamente hábeis”, escreve Ringer, “que passam por frustrações constantes por causa da falta de sucesso. Milhões de outros passam a vida trabalhando muito, longas horas e acabam morrendo sem um centavo.” A solução? Cultivar os hábitos corretos e praticá-los regularmente. Diz Ringer:

“Somos o que fazemos repetidamente. Excelência, então, não é
um ato mas um hábito.”

ARISTÓTELES

Lembre-se, a vida não é nada mais do que a soma total de muitos anos bem-sucedidos; um ano de sucesso não é nada mais do que a soma total de muitos meses bem-sucedidos; um mês de sucesso não é nada mais do que a soma total de muitas semanas bem-sucedidas; uma semana de sucesso não é nada mais do que a soma total de vários dias bem-sucedidos. É por isso que ter hábitos de sucesso todos os dias é a forma mais certa de vencer a longo prazo.⁶

Hábitos são importantes para conquistar o seu sonho. Eles o levam a uma direção particular. E você precisa ter uma visão realista sobre si mesmo para saber para onde os seus hábitos o estão levando. Se eles não se alinharem com o seu sonho, você ou precisa mudá-los ou precisa mudar o seu sonho. Se

quiser manter o sonho, então prepare-se para uma batalha a fim de mudar os seus hábitos porque um mau hábito nunca desaparece sozinho.

É desconfortável e pode parecer antinatural fazer algo diferente do que aquilo que você sempre fez. Como exemplo do que estou dizendo, tente essas atividades simples:

- Junte suas mãos e entrelace seus dedos. Quando as pessoas fazem isso, elas sempre colocam o mesmo dedão por cima. Agora, separe suas mãos e entrelace-as novamente, mas de forma a que o outro dedão fique por cima. Não parece estranho?
- Cruze os braços. Mais uma vez, quando as pessoas fazem isso, colocam o mesmo braço por cima. Cruze novamente, colocando o outro braço por cima.
- Bata as mãos. Você naturalmente usa uma das mãos como a principal e a outra como a receptora. Agora tente trocá-las.

Se alguém pedisse que, de agora em diante, você fizesse essas três coisas de forma diferente da que normalmente faz, seria estranho e desconfortável. Seria também um esforço contínuo mudar. É como se sentirá enquanto trabalha para mudar os hábitos na sua vida. Mas você deve estar disposto a fazer tais mudanças. Não valerá a pena o esforço se você sabe que no final da estrada seus novos hábitos irão levá-lo para mais perto do seu sonho? Pense nisso como seu projeto de se autodesfazer.

O seu sonho baseia-se em potencialidades reais?

Por fim, você precisa basear seus pontos fortes sobre potencialidades reais. Na vida, não dá para mudar o ponto de partida. Você está onde está — isso é um fato. O melhor que pode fazer é trabalhar muito para mudar o ponto no qual terminará. Se quer chegar ao fim da sua jornada tendo o seu sonho realizado, terá de garantir o alinhamento de seus pontos fortes, de seus hábitos e de seu potencial. Se eles não se alinham na mesma direção — em direção ao seu sonho —, então você tem um problema.

Hoje meus pontos fortes parecem bastante óbvios para mim e para os outros. Sou bom em liderar, comunicar, criar e fazer *networking*. Só consigo ser excelente ao fazer essas quatro coisas. Em todas as outras, sou mediano ou ruim. Minhas fraquezas são muitas e bastante óbvias para mim e para quem está ao meu redor. Para compensar, criei uma equipe de pessoas que complementam minhas fraquezas além de sistemas e hábitos que me ajudam a fortalecer os meus pontos fortes. Aqui estão os hábitos essenciais que eu tenho para me aproximar do meu sonho:

Se os seus hábitos não se alinharem com o seu sonho, você ou precisa mudá-los ou precisa mudar o seu sonho.

- Todos os dias leio algo sobre liderança.
- Todos os dias arquivo algo sobre liderança.
- Todos os dias escrevo algo sobre liderança.
- Todos os dias converso sobre liderança.
- Todos os dias faço perguntas sobre liderança.
- Todos os dias treino pessoas em liderança.
- Todos os dias penso no assunto liderança.
- Todos os dias acrescento valor às pessoas na questão da liderança.
- Todos os dias converso com líderes sobre a questão da liderança.
- Todos os dias cultivo boas relações com líderes.
- Todos os dias trabalho para ganhar respeito dos líderes.
- Todos os dias tento acrescentar valor aos líderes sem esperar algo em troca.

Apesar de fazer essas coisas diariamente, não teria muita coisa para mostrar em uns poucos dias, semanas ou meses. Mas tenho muito a mostrar depois de vários anos. E depois de várias décadas, tudo *realmente* começa a ganhar forma. Por que todo esse esforço? Porque meu sonho é valorizar líderes que podem multiplicar esse valor. Minha situação atual, meus pontos fortes, meus hábitos e meu potencial, tudo está alinhado.

Para mim, é impossível dizer os hábitos que você precisa desenvolver para realizar o seu sonho porque não sei qual é ele, nem sei qual é o potencial que Deus colocou em você. Mas há algo que sei: se você conhece seus pontos fortes e trabalha em cima deles, fazendo o que é necessário para tornar o seu sonho realidade, e usar esse conhecimento de uma forma consistente até que isso se transforme em hábitos, terá grandes possibilidades de conseguir realizar o seu sonho. Para a maioria das pessoas, os limites que elas encaram não estão fora, mas dentro.

Use a realidade como sua aliada

Ele queria ser maestro. No entanto, seu estilo era estranho, para dizer o mínimo. Quando regia passagens suaves, ele se inclinava para a frente. Quando a música pedia um crescendo, pulava e dava um grito. Uma vez ele pulou para indicar uma passagem dramática, mas os músicos não responderam. Ele tinha errado e pulado muito cedo. Os músicos geralmente procuravam direcionamento no primeiro violinista e não nele.

Para a maioria das pessoas, os limites que elas encaram não estão fora, mas dentro.

Sua memória não era muito boa. Durante uma apresentação, tentou fazer com que a orquestra executasse uma parte da música que havia decidido anteriormente cortar da apresentação. Quando não tocaram a passagem, ele parou tudo imediatamente e gritou: “Parem! Errado! Assim não dá! De novo! De novo!”

Ele não tinha muito jeito. Quando regia um concerto de piano que tinha escrito, tentou reger e tocar ao mesmo tempo, mas acabou derrubando as velas que estavam em cima do instrumento. Em outro concerto, derrubou um dos garotos do coral.

Os músicos pediram para ele desistir do sonho de ser um grande maestro. Finalmente, ele concordou. Desse momento em diante, Ludwig van Beethoven desistiu de reger e concentrou a sua atenção em compor.

Como você está se saindo no que diz respeito à pergunta da realidade? Está tentando fazer algo em que não é melhor? Você alinhou suas capacidades, hábitos, potenciais e aspirações para ter uma grande possibilidade de sucesso? Ou depende da sorte ou de outras pessoas para conquistar os seus sonhos? Se for assim, está na hora de fazer ajustes.

A realidade nunca é a inimiga do sonho — desde que você consiga responder positivamente à pergunta da realidade: dependendo de fatores que posso controlar para conquistar o meu sonho?

Você consegue responder sim à pergunta da realidade: Dependo de fatores que posso controlar para conquistar o meu sonho?

Tente ter certeza de que seu alinhamento pessoal é o correto para realizar o seu sonho. Responda a cada uma das perguntas a seguir:

1. **Qual é o meu sonho?** Se você ainda não escreveu o seu sonho, faça-o agora mesmo.
2. **Qual é o meu ponto de partida?** Defina onde você está agora. Você pode já ter descrito isso se seguiu as instruções no final do capítulo anterior.
3. **Quais são meus pontos fortes e fracos?** Descreva algumas de suas habilidades principais (entre 3 e 5). Qualquer sonho que você queira conquistar deverá ser construído a partir desses pontos fortes. Se ajudar, desenhe um círculo ao redor dessas capacidades. Qualquer coisa que não estiver escrito naquele círculo é uma fraqueza! Você só pode se basear nesses poucos pontos fortes para conquistar o seu sonho. Todo o resto exigirá que você dependa de fatores que não controla. De acordo com isso, faça ajustes no seu sonho.
4. **Quais são meus hábitos atuais positivos e negativos?** Faça três colunas. Na primeira, escreva todos os seus hábitos atuais que parecem contribuir positivamente para o seu sonho. No segundo, escreva todos os hábitos atuais que minam o seu progresso. Na terceira, escreva os novos hábitos que você precisará cultivar para progredir em direção ao seu sonho. Se está incerto desse passo, tente se sentar com um mentor em quem confie, que o conheça bem ou outra pessoa com experiência em sua área de interesse.

5. Por quanto tempo devo cultivar esses hábitos para alcançar o meu potencial? Estime quanto tempo levará para você se desenvolver até se tornar a pessoa que poderá realizar o seu sonho. Verifique seus cálculos com um mentor ou conselheiro confiável.

4. A PERGUNTA DA PAIXÃO:

O meu sonho me incita a realizá-lo?

*Se você está trabalhando em algo excitante
e de que gosta muito, não precisa
ser empurrado. A visão o empurra.*

STEVE JOBS

VOCÊ JÁ FOI A UM DESSES CENTROS DE videogame e viu uma máquina chamada *passion meter*? Ela supostamente é capaz de medir quão romântico você é. Possui, normalmente, um painel de luzes piscando e uma manivela de metal que você aperta enquanto uma corrente elétrica leve flui por ela. Quanto mais tempo e com mais força você conseguir apertar a manivela, melhor a pontuação.

Não seria ótimo se a paixão por nossos sonhos pudesse ser medida tão facilmente? Só seria necessário colocar uma moeda na máquina, segurar uma manivela e ela preveria as possibilidades de nosso sucesso! Mas a vida real não é assim. A pergunta da paixão (O meu sonho me incita a realizá-lo?) pode ser difícil de responder. Como você pode saber se a sua paixão será suficiente para carregá-lo até a realização do seu sonho?

A paixão cria possibilidades

A paixão é um elemento essencial para qualquer pessoa que queira conquistar um sonho. Por quê? Porque é o ponto inicial de todas as conquistas. Nunca vi ninguém em nenhum lugar e em nenhum momento conseguir algo que valha a pena sem a chama do desejo apaixonado! Ele fornece a energia que torna os sonhos possíveis. “Então por quê”, você pode perguntar, “você não colocou esse assunto no primeiro capítulo deste livro?” Explico: porque muitas pessoas dizem que a paixão é o fim e o que move os sonhos, mas isso não é verdade. A paixão sozinha não será suficiente para que você conquiste os seus sonhos. A pergunta da paixão é somente uma das dez que você deve ser capaz de responder afirmativamente para ser bem-sucedido. Por outro lado, se não conseguir respondê-la afirmativamente, pode ficar sem energia antes de alcançar o seu sonho.

A estrada para qualquer sonho está cheia de desvios, problemas e frustrações. Infelizmente, muitas pessoas passam por tantas dificuldades nessa estrada que seus sonhos morrem ali. É por isso que a paixão é tão importante. Ela mantém o sonho vivo, mesmo durante os tempos difíceis. Ela inspira. É por isso que o filósofo dinamarquês, Søren Kierkegaard afirmou: “Se fosse desejar algo, não desejaria riqueza e poder, mas o sentido apaixonado do potencial, o olho que vê o potencial. O prazer desaponta; a possibilidade nunca.”

A paixão é um elemento essencial para qualquer pessoa que queira conquistar um sonho. Por quê? Porque é o ponto inicial de todas as conquistas.

O poder da paixão

O que é a paixão? É um entusiasmo que não só lhe dá energia e foco no presente, mas também lhe dá força para avançar para o futuro. Dá o combustível para que você consiga conquistar o seu sonho. Parafraseando o colunista Will Hobbs, a paixão permite que você acorde de manhã, independentemente de quem você seja, de onde esteja, sendo você velho ou

jovem, e pule da cama porque há alguma coisa lá fora que você adora fazer, na qual acredita, em que você é bom — algo que é maior do que você e que você não vê a hora de fazer novamente hoje.

Se eu tivesse de colocar nos termos mais simples possíveis, diria que a paixão faz três coisas importantes por nós:

1. A PAIXÃO NOS FAZ CRESCER — PERMITINDO QUE SUPEREMOS AS ADVERSIDADES.

Sempre que você tentar conseguir algo de valor, irá enfrentar adversidades. A paixão pode ajudá-lo a avançar. Em julho de 2007, eu fiz uma palestra na Maxima Global Consulting, em Joanesburgo, na África do Sul. Apesar de ser uma longa viagem, achei a conferência bastante agradável. No dia seguinte ao evento, tive a oportunidade de me sentar com os organizadores e conversar sobre isso. Thalita Boikhutso, executiva-chefe do grupo e veterana com 10 anos em desenvolvimento de pessoas, tinha sido a responsável por organizar o evento. Enquanto conversávamos, ela ficava falando que tinha sido “a realização de um sonho”. Quando pedi para explicar melhor aquilo, ela me contou que no ano anterior, tinha criado um novo conceito de desenvolvimento de lideranças para a empresa: um evento de liderança internacional.

“Tomei uma decisão em 2006”, ela contou, “de que a cada ano faria pelo menos uma grande coisa que ajudaria não só no meu crescimento, mas no de muitas outras pessoas de meu país. Qual era minha definição de *grande*? Para mim, era algo que eu acreditava ser impossível, algo de alto risco. Dr. Maxwell, trazê-lo para a África do Sul para esse evento era a grande coisa de 2007 e estava determinada a consegui-la.”

Ela continuou descrevendo os vários obstáculos que precisou superar para realizar a conferência. Teve dificuldades para convencer o seu chefe da ideia. (Ela finalmente conseguiu a autorização dele depois que se comprometeu a reembolsar a empresa por qualquer prejuízo caso o evento fracassasse.) Teve dificuldades para convencer os colegas céticos. E, mesmo quando não conseguiu convencer outros patrocinadores corporativos, não desistiu. Sua paixão a ajudou a continuar e a vencer os céticos.

“Antes da conferência, muitos sabiam o que o evento significava para mim e para nossa empresa”, disse Thalita, “mas poucos compreenderam o que significava para eles e para suas organizações. No final da conferência, vários acharam que deveriam ter convidado seus amigos, familiares e mais pessoas de suas organizações; muitos queriam que a conferência fosse repetida outro dia, muitos desejaram que poderíamos ter uma conferência similar no futuro próximo e muitos resumiram a experiência geral da conferência em uma palavra: *magnífica*. A jornada foi longa, mas os benefícios no final de tudo — impagáveis. E tudo isso foi um sonho que se tornou realidade para mim!”

A parte mais inspiradora de qualquer sonho é o seu começo. Todos experimentamos a emoção do nascimento de um sonho. Vemos as possibilidades. Sentimos a excitação do que poderia ser. Avistamos um futuro positivo. Podemos aproveitar a afirmação de amigos que querem que sejamos bem-sucedidos. E então... começamos. Rapidamente percebemos que entre a inspiração do sonho e a sua manifestação, há muita transpiração! Como todo pai de primeira viagem descobre, é muito mais difícil ter e criar filhos do que fazê-los.

Entre a inspiração do sonho e a sua manifestação, há muita
transpiração!

O que o força a continuar durante os momentos difíceis? O que lhe dá forças para superar a adversidade? Paixão! O poeta William Arthur Ward sugeriu que a chave para o sucesso era...

Acreditar enquanto os outros duvidam.
Planejar enquanto os outros se divertem.
Estudar enquanto os outros dormem.
Decidir enquanto os outros adiam.
Preparar enquanto os outros sonham.
Começar enquanto os outros adiam.

Trabalhar enquanto os outros desejam.
Poupar enquanto os outros gastam.
Ouvir enquanto os outros falam.
Sorrir enquanto os outros olham feio.
Elogiar enquanto os outros criticam.
Persistir enquanto os outros desistem.¹

O que lhe dará energia para acreditar, planejar, estudar, decidir, preparar, começar, trabalhar, poupar, ouvir, sorrir, elogiar e persistir? A resposta é: paixão!

2. A PAIXÃO NOS FAZ CONTINUAR — DANDO-NOS PODER DE INICIATIVA.

Para ser bem-sucedido, devemos ficar dentro da nossa zona de pontos fortes, mas sempre saindo da nossa zona de conforto. Pense nisso. Você já conseguiu realizar algo importante enquanto permaneceu dentro de sua zona de conforto? Aposto que a resposta é não.

A maioria de nós não gosta de sair da zona de conforto. Resistimos. Gostamos de nos sentir seguros. Não queremos parecer tontos ou fracassar. E, com o tempo, tendemos naturalmente a ficar cada vez mais complacentes. Isso é um problema porque a complacência mata a paixão. Ela nos reduz a ficarmos na média; corta nossas asas e nos impede de planar, não importa quanto o desejemos. Torna nossos sonhos inalcançáveis.

Para ser bem-sucedido, devemos ficar dentro da nossa zona de pontos fortes, mas sempre saindo da nossa zona de conforto.

É preciso iniciativa para ser bem-sucedido, para alcançar um sonho. Exige que corramos riscos. O dramaturgo George Bernard Shaw afirmou: “Estou cheio das pessoas razoáveis: todas veem as razões para não fazerem nada.” A paixão nos torna pouco razoáveis. Ela nos obriga a abandonar a zona de

conforto e cruzar o portal da nossa dúvida. Obrigá-nos a sair para continuarmos na jornada em direção ao nosso sonho.

3. A paixão nos posiciona bem — dando-nos maiores possibilidades para o sucesso.

O médico missionário Albert Schweitzer observou: “O sucesso não é a chave para a felicidade. A felicidade é a chave para o sucesso. Se você adora o que está fazendo, será bem-sucedido.” Quando temos paixão — e nos permitimos segui-la —, ficamos bem posicionados na vida. A paixão prepara o caminho para o sucesso. Se não a seguirmos, estaremos em um lugar difícil, um que não nos servirá. Como Richard Elder aconselhou:

Uma vida segura geralmente não causa nenhum arrependimento mais tarde. Todos recebemos talentos e sonhos. Às vezes, os dois não combinam. Mas é muito mais comum comprometermos os dois antes mesmo de descobri-los. Mais tarde, por mais bem-sucedidos que possamos ser, nos descobrimos olhando para trás com saudades daquele momento em que deveríamos ter ido atrás de nossos verdadeiros sonhos e de nossos verdadeiros talentos por tudo o que eles valiam. Não se permita ser pressionado a pensar que seus sonhos ou seus talentos não são prudentes. Eles nunca devem ser prudentes. Eles devem trazer prazer e realização para sua vida.²

A maioria das pessoas no mundo não segue suas paixões. E, assim, tornam-se frustradas e infelizes. E você consegue ver isso na forma como vivem suas vidas. O editor Malcolm Forbes afirmou: “O maior erro que as pessoas cometem em suas vidas é o de não tentar ganhar a vida fazendo o que gostam.” Agindo desse modo, elas simplesmente tentam aguentar suas duras vidas em vez de tirar o máximo delas. Vivem para os fins de semana. Tentam aguentar até a aposentadoria. É realmente uma pena porque as chances de sucesso das pessoas são diretamente proporcionais ao grau de prazer que elas tiram do que fazem. Quando se acomodam, colocam-se em um lugar muito difícil. Quando seguem suas paixões, posicionam-se bem.

“O sucesso não é a chave para a felicidade. A felicidade é a chave para o sucesso. Se você gosta do que está fazendo, será bem-sucedido.”

ALBERT SCHWEITZER

Tommy Lasorda, o *manager* aposentado do Los Angeles Dodgers, mostrou sua paixão por beisebol durante uma entrevista de rádio depois que seu time sofreu uma derrota desmoralizante nas eliminatórias da Liga Nacional. Apesar da derrota, ele ainda falou entusiasmado sobre o jogo. O entrevistador ficou espantado e perguntou como ele poderia estar tão bem depois de perder um jogo tão importante.

“O melhor dia da minha vida é quando eu consigo uma vitória”, respondeu Lasorda. “E o segundo melhor dia é quando eu perco.” A paixão do *manager* era o beisebol e cada dia em que estava envolvido com aquele esporte era um dia em que ele vivia o seu sonho.

“Há duas coisas a se conquistar na vida: primeiro, conseguir o que você quer; e, depois disso, desfrutar do que conquistou. Somente os mais sábios da humanidade alcançam esta segunda meta.”

LOGAN PEARSALL SMITH

Os sonhos tornam-se realidade quando os dons pessoais pegam fogo com a paixão. O melhor conselho para qualquer carreira é descobrir a sua paixão e segui-la. Ao fazer do seu sonho a sua profissão, você experimenta a realização na maior parte dos dias da sua vida. O autor Logan Pearsall Smith observou: “Há duas coisas a se conquistar na vida: primeiro, conseguir o que você quer; e, depois disso, desfrutar do que conquistou. Somente os mais sábios da humanidade alcançam esta segunda meta.”³

O guitarrista

Uma pessoa que conseguiu o que queria e certamente desfrutava disso é Bob Taylor. Eu o conheci no começo dos anos 1980 quando eu estava liderando a Igreja Skyline em San Diego. Bob tocava violão na equipe de adoração. Minha primeira impressão dele foi a de que se tratava de uma pessoa bem simpática. Ele era bastante direto, mas também bastante tranquilo — exceto quando falava sobre um assunto: violões. Vejam, Bob é o fundador e presidente da Taylor Guitars, e fabricar violões é o seu trabalho e a sua paixão.

Desde criança, Bob foi tomado por dois interesses. O primeiro era o de saber como as coisas funcionam. Ele diz que, quando era jovem, “brincar” com seus brinquedos sempre envolvia uma chave de fenda e uma chave inglesa. Tudo que ele ganhava no Natal estava, inevitavelmente, desmontado no dia seguinte.

“Para mim”, conta Bob, “um trem elétrico era divertido somente se me ensinasse como os motores elétricos funcionavam. Eu não via graça em somente olhar o trem dar voltas.”

O outro interesse de Bob eram os violões. Ele comprou seu primeiro violão de um amigo por três dólares quando tinha nove anos. Não demorou para começar a brincar com ele. Aos dez, serrou o braço e tentou usá-lo para montar uma guitarra. Não funcionou, mas, mesmo nessa idade, ele estava disposto a tentar construir praticamente qualquer coisa.

No ensino médio, Bob era um mago da construção e ganhou o prêmio de melhor projeto em metal por dois anos seguidos. Depois mudou para a madeira e decidiu fazer um projeto que nem seu professor era capaz de completar: um violão de doze cordas. Demorou quase um ano, mas ele montou um.

Um ano mais tarde, construiu mais dois violões em seu tempo livre. Depois disso, já sabia o que queria fazer da vida. Logo contou aos seus pais que não iria para a faculdade, pois preferia construir violões. Sua mãe chorou. Ela temia que ele não fosse bem-sucedido. Mas as pessoas não precisam seguir o caminho normal para terem sucesso. Elas precisam seguir as suas paixões.

Em setembro de 1973, apenas três meses depois de se formar no ensino médio, ele estava trabalhando no balcão de uma pequena loja hippie

independente que fabricava violões, chamada American Dream [Sonho Americano] na qual cada funcionário era semiautônomo. Bob imediatamente causou boa impressão. Outro construtor de violões que trabalhava ali se lembra de Bob: “Ele tinha acabado de sair da escola e deixou todos abismados com a velocidade e com a qualidade do seu trabalho. Tudo que ele fazia era abaixar a cabeça e começar... Tinha uma enorme vontade de fazer o melhor, como eu nunca tinha visto.”⁴

Bob trabalhava usando algumas das ferramentas do dono da loja e outras que ele tinha criado e construído no colégio. Ele ganhou conhecimento, velocidade e experiência enquanto trabalhava.

“Demorei um mês para fazer meu primeiro violão”, lembra-se Bob, “o que era muito tempo. Eu ganhava apenas uns 200 dólares por cada violão e não poderia viver disso se construísse apenas doze violões por ano. Naquela época, meu corpo e minha mente eram as ferramentas que eu precisava aprimorar, então trabalhei minhas habilidades e minha atitude. Comecei a aprender a fazer violões de forma mais rápida e melhor com minhas próprias mãos. Mais tarde, em minha carreira, comecei a usar as ferramentas para dar velocidade ao processo de construção.”⁵

Bob trabalhou muito e continuou experimentando novas técnicas de construção. Sua sede por construir grandes violões crescia a cada projeto. Ele descobriu que tudo era muito excitante. “Não há nada melhor do que vender um violão que você mesmo fez.”⁶

De fabricante de violões a empresário

Mais ou menos depois de um ano que Bob estava trabalhando ali, o dono da loja, que nunca tinha ganhado muito dinheiro, decidiu vendê-la. Dois jovens que trabalhavam fazendo o acabamento decidiram fazer uma oferta. Um deles, Kurt Listug, foi aconselhado por seu pai a incluir uma terceira pessoa, alguém que realmente soubesse como construir violões. Bob já era o melhor na loja, então Kurt chamou-o para se juntar. Em outubro de 1974, os três compraram a loja e começaram a trabalhar. Como Bob era o construtor de violões, eles decidiram colocar o nome de Taylor nos instrumentos.

Ao longo do ano seguinte, todos trabalharam muito. Bob era o construtor principal e o *designer*. Ele comprava a madeira e mandava serrar. Desenvolveu novas técnicas e modelos, como o braço parafusado. Ele cuidou até mesmo de desenhar e construir as ferramentas de que precisava. E conversava com todos os fabricantes e reformadores de violões que conseguia encontrar. Estava sempre querendo aprender.

Enquanto isso, Kurt Listug tentava administrar o negócio e ajudar na loja. Mas era uma luta, principalmente financeira. Durante dez anos eles foram se segurando, muitas vezes recorrendo a empréstimos para conseguir cobrir as contas. Nos primeiros anos, não ganhavam nada. A decisão tomada pelos sócios em 1977 de que passariam a ter um salário de 15 dólares por semana foi um grande acontecimento para Bob. Infelizmente, os pagamentos muitas vezes não eram feitos porque eles sabiam que não havia dinheiro suficiente no banco para cobrir os cheques. Em 1983, Bob e Kurt compraram a parte do terceiro sócio que havia perdido o entusiasmo pelo negócio.

Apesar das terríveis dificuldades financeiras, Bob adorava aquilo. Quando estava na loja, estava construindo violões. Quando não estava, pensava na sua empresa. “Eu ficava estressado pela falta de dinheiro”, explica Bob. “Mas estava muito feliz durante o dia porque estava construindo violões e vivendo o meu sonho. Realmente a única razão para vender violões, na minha visão, era para que eu pudesse continuar construindo mais... eu tinha medo de perder o meu negócio e acabar precisando arranjar um emprego em algo que eu odiasse.”⁷

A paixão finalmente dá resultados financeiros

No meio dos anos 1990, as coisas começaram a mudar, apesar de os violões estarem fora de moda na cena musical naquele momento. A produção de violões na empresa chegava a 22 peças por semana. Kurt Listug estava conseguindo vender os violões em lojas de música. Pela primeira vez, eles estavam realmente tendo lucro. O que os sustentou foi a paixão! Ela estava sempre dando força aos seus sonhos. Conta o guitarrista Chris Proctor: “Bob acorda de manhã e quer fazer violões ainda melhores. Kurt acorda e quer melhorar a empresa.”⁸

Hoje, a Taylor Guitars é uma das empresas de instrumentos mais bem-sucedidas do mundo. A empresa é conhecida pela inovação no *design* e na construção de instrumentos. Usando a paixão de Bob, seu incrível conhecimento sobre violões e a capacidade de criação e de construção de ferramentas, a empresa foi pioneira no uso de máquinas de corte controladas por computadores, na criação de acabamentos que não contaminavam o meio-ambiente e no desenvolvimento de técnicas de construção que ajudavam na conservação de suprimentos cada vez mais limitados de madeira exótica. Enquanto isso, os empregados produziam violões de alta qualidade e incrível consistência. A empresa cresceu muito. Hoje, a Taylor emprega mais de 450 pessoas e produz mais de 72.000 instrumentos por ano.⁹

O que é ainda mais incrível é que a Taylor Guitars também é conhecida por compartilhar seu conhecimento com outros fabricantes. Por quê? Bob ama os violões e as pessoas que os fabricam. Ele se lembra de como outros fabricantes foram abertos e prestativos quando ele estava aprendendo.

“Desde então, senti que o meu conhecimento deveria ser tão livre quanto o daqueles fabricantes”, afirma.¹⁰ “Acho que ficaria contente em saber que depois de morrer, as pessoas vão dizer: ‘Ele deixou o mundo dos violões melhor do que quando chegou.’ Acho que essa é uma boa forma de ser lembrado.”¹¹

Lendo o paixão-metro

E você, qual o tamanho da paixão pelo seu sonho? Você acorda de manhã e vai para a cama à noite pensando nele assim como acontece com Bob? Está disposto a persegui-lo mesmo se não conseguir ganhar a vida com isso? Está disposto a continuar, melhorar suas habilidades e atitude por mais de uma década antes que os outros o reconheçam? Mesmo agora, sendo talvez o mais bem-sucedido fabricante de violões do mundo, Bob Taylor ainda está tentando descobrir novas formas de fazer um violão melhor. Ele é incansável. Nos últimos anos, a empresa, que sempre construiu violões, começou a fabricar guitarras inovadoras. E o mais incrível é que mesmo com a sua paixão e com o seu foco, Bob é um ótimo pai de família que está casado há mais de trinta anos!

As pessoas que alcançam seus sonhos respondem positivamente à pergunta da paixão. Elas se sentem incitadas a seguir seu sonho. Não se preocupam se ele parece normal ou prático. Mesmo quando estava no ensino médio e já trabalhava no seu primeiro violão, as pessoas achavam que Bob era estranho e tentavam desencorajá-lo.

— Ei, Taylor, o que você está montando? — perguntavam.

— Um violão — ele respondia.

— Está nada. Ele acha que está montando um violão, mas não está. Nunca vai conseguir — eles tiravam um sarro.

— Certo, então não estou — respondia Bob e continuava trabalhando.

“Era muito estranho porque isso não me incomodava, eu estava acostumado a ser meio tonto e a fazer minhas coisas sozinho”, conta Bob.¹²

Como você mede a sua paixão? Voltemos à ideia do paixão-metro, como você a calcularia em relação ao seu sonho? Olhe para a escala abaixo que poderia ser usada para medir a atitude de uma pessoa em relação a qualquer assunto:

ESCALA DA PAIXÃO

10. A minha paixão é tão forte que “incendeia” outras pessoas.
9. Não consigo imaginar minha vida sem o meu sonho.
8. Para seguir a minha paixão, estou disposto a sacrificar outras coisas importantes.
7. Minha paixão me deixa entusiasmado e alerta.
6. Gosto da minha paixão; ela é um dos meus interesses.
5. Posso seguir a minha paixão ou deixá-la para lá.
4. Prefiro não pensar nisso.
3. Saio do meu caminho para evitar seguir a minha paixão.
2. Coloquei a minha paixão na minha lista de coisas de que menos gosto.

1. Preferiria tratar um canal sem anestesia.

Tente medir a paixão de Bob Taylor por violões e você reconhecerá que chega a um 10. Não sou músico, mas quando Bob fala de violões, até eu fico animado. Sua paixão é irresistível.

E qual é a minha paixão? O que realmente me entusiasma é valorizar líderes. Penso nisso o tempo todo. Eu fiz sacrifícios em muitas outras áreas da minha vida para aprender sobre liderança. Concentrei meu foco ao longo dos últimos vinte anos da minha vida nisso. E, quando falo disso, outras pessoas também ficam entusiasmadas. É o que eu amo e é a minha vida. Quando ensino liderança, não posso deixar de pensar: *Eu fui feito para isso!*

Pense no seu sonho. Agora, dê outra olhada na Escala da Paixão. Qual das frases mais bem o descreve? Se você marcar menos de 8, o seu sonho pode estar com problemas. Uma vontade de se sacrificar é meramente o ponto de partida para ter paixão suficiente para realizar um sonho. Menos que isso pode não ser suficiente para levá-lo adiante. E isso traz outro aspecto importante da paixão: ficar energizado. Tão importante quanto sentir entusiasmo é manter essa sensação. Se você é como a maioria das pessoas, terá de persistir na sua paixão por muito tempo antes de receber qualquer reconhecimento externo.

Se você é como a maioria das pessoas, terá de insistir em sua paixão por muito tempo antes de receber qualquer reconhecimento externo.

Alimentando o fogo

Se o seu nível de paixão for 8, 9 ou 10, então você está em uma boa posição. Mas e se não for? Isso significa que você está condenado? Se não se sentir muito compelido a seguir o seu sonho, será que ele nunca vai se realizar? Não necessariamente. Há, é claro, uma chance de que você não esteja diante do sonho correto e precise revisitar as perguntas de posse e realidade. No entanto, pode estar no caminho correto e ainda não ter combustível suficiente para a viagem. Se é aí que você está, saiba que pode fazer coisas específicas para alimentar o fogo da sua paixão. Tente essas coisas que podem lhe fornecer energia para seguir em frente:

1. LEVE EM CONTA O SEU TEMPERAMENTO NATURAL.

Ninguém é igual. Talvez o seu tipo de personalidade seja naturalmente melancólico (você gosta das coisas bem feitas) ou fleumático (você valoriza a tranquilidade); você pode não ser naturalmente entusiasmado ou pode não gostar de se mostrar. Não há problema nisso. Você precisa apenas levar isso em consideração. Meu redator, Charlie Wetzel, possui esses dois traços de personalidade. Ou seja, ele não é do tipo de pessoa que se anima todo com as coisas de que gosta. No entanto, compensa isso com uma forte perseverança. Trabalhou comigo em mais de 45 livros nos últimos 14 anos. Ninguém faz isso sem ter muita energia. E, se você é como Charlie, pode explorar a firme sustentabilidade que acompanha esse tipo de personalidade.

Por outro lado, talvez a sua personalidade seja otimista (você gosta de coisas divertidas) ou colérica (quer que tudo seja feito do seu jeito); é provável que seja muito apaixonado por tudo que ama. No entanto, você provavelmente perde interesse nas coisas com mais rapidez. Seu calor é muito alto, mas não dura. Esse é o meu perfil. Fico entusiasmado com algo, mas gosto de passar logo para a coisa seguinte. Você precisa levar isso em conta também.

Aqui está o resumo: sustentar a sua paixão é como cozinhar. Um pedaço de carne, como um filé, cozinha melhor em altas temperaturas por um tempo curto. Outras carnes, como o acém, cozinham melhor em temperatura baixa por tempos mais longos. De qualquer forma, você terá uma refeição deliciosa. Só precisa saber que tipo de carne tem e como cozinhá-la adequadamente.

2. FIQUE DE OLHO NO QUE É IMPORTANTE PARA VOCÊ.

Em um dos melhores livros de liderança que já li, *Líder-mestre — O verdadeiro líder serve aos outros e se sacrifica por eles*, de James Kouzes e Barry Posner, os autores perguntaram a John H. Stanford, que foi um grande general do exército dos EUA, como ele desenvolvia líderes. Stanford respondeu:

Quando alguém me faz essa pergunta, digo que tenho o segredo do sucesso na vida. O segredo do sucesso é amar. Amar lhe dá o combustível para energizar outras pessoas, para ver por dentro delas, para ter um desejo maior do que outras pessoas para realizar coisas. Uma pessoa que não ama não sente o tipo de entusiasmo que os ajuda a seguir em frente e liderar outras pessoas. Não conheço nenhum outro fogo, nenhuma outra coisa na vida que seja mais estimulante e mais positiva do que o amor.¹³

Stanford percebeu que deveria manter a sua paixão — amor pelas pessoas — bem evidente ou não seria capaz de liderá-las bem. Muitas pessoas não fazem isso. Elas perdem de vista o que é realmente importante para elas e, consequentemente, o fogo se apaga.

Se você não está apaixonado pelo seu sonho, lembre-se do que é importante para você e o que o fez, de início, querer persegui-lo. Enquanto tiver isso bem focado, será mais fácil manter o fogo aceso.

3. SUPERE O MEDO DE SER DIFERENTE DOS OUTROS.

Eu já mencionei que Bob Taylor era diferente de seus pares. Os garotos na escola geralmente não o entendiam. Mas você pode ficar surpreso em saber que quando ele trabalhava na loja de guitarras American Dream, aos dezenove anos, não se encaixava ali tampouco. Greg Deering, que já trabalhava na loja antes da entrada de Bob, lembra: “Bob era diferente de todos os outros. Era a única pessoa, além de mim e do Sam (o dono), que não era um hippie de cabelos compridos.”¹⁴ Bob não se importava com o fato de ser diferente. Ele continuava perseguindo o seu sonho.

No começo da minha carreira, eu me sentia um estranho. Nunca senti que tinha algo a ver com as outras pessoas que conhecia no ministério. Nunca era “da turma”. No começo, isso me incomodava. Mas eu acreditava no que estava fazendo e queria construir uma igreja que causasse impacto. E segui em frente. Demorou muitos anos, mas no final alcancei meu objetivo. E, então, para minha surpresa, as pessoas começaram a vir até mim, procurando conselhos.

As pessoas que realizam os seus sonhos sobressaem. Você não pode ser parte da multidão e ao mesmo tempo conquistar o seu sonho. Se quer viver e

fazer coisas extraordinárias, precisa seguir a sua paixão e não se preocupar com o que os outros pensam de você.

4. LUTE CONTRA A APATIA QUE GERALMENTE ACOMPANHA O ENVELHECIMENTO.

Crianças são naturalmente apaixonadas e entusiasmadas. Elas adoram a vida e sonham alto. Algumas mantêm o entusiasmo e a energia até o começo da idade adulta. Mas, em algum ponto, a maioria dos seres humanos perde o entusiasmo pela vida e se torna cada vez mais apática. Talvez isso aconteça por conta da perda do idealismo. Ou esse desencorajamento pode ser gerado pelo conflito e pelas dificuldades do dia a dia. De qualquer forma, essa maioria perde a paixão. Muitas pessoas se acomodam em rotinas confortáveis, mas pouco gratificantes, e desistem.

Não permita que isso aconteça com você. Não importa quais frustrações ou dificuldades você encare, não permita que elas minem a sua paixão. Mesmo pessoas que precisam lidar com graves tragédias são capazes de encontrar propósito nelas. Em todas as idades e estágios da vida, há obstáculos e vantagens, tentativas e triunfos. Depende de você tirar o lado mais positivo e não deixar que o negativo o domine. Por exemplo, agora que tenho mais de sessenta anos, descobri que tenho muito menos energia do que antes. Isso me incomodou bastante no começo porque eu não queria diminuir o ritmo. Mas agora aproveito bastante o meu tempo de lazer e o meu tempo com a minha família, incluindo aí os meus cinco netos. Estou aproveitando este momento da minha vida mais do que qualquer outro.

As pessoas que realizam os seus sonhos sobressaem. Você não
pode ser parte da multidão e conquistar o seu sonho ao mesmo
tempo.

Então, como você responde à pergunta da paixão? O seu sonho o incita a realizá-lo? Se não é assim, está disposto a fazer o que for preciso para

aumentar a sua paixão a um nível que irá elevá-lo acima dos obstáculos e sustentá-lo durante longo trajeto?

Só a paixão não é suficiente para transformar o seu sonho em realidade. Mas eu consigo pensar em algumas coisas que são mais importantes do que a paixão. Fazer o que ama e amar o que faz são atitudes que fornecem, continuamente, o combustível que lhe permitirá seguir em frente. Eles podem transformar o seu pensamento, o seu trabalho e como você interage com outros. A paixão tem o poder de transformá-lo. Como o escritor e crítico John Ruskin observou: “Quando amor e habilidade trabalham juntos, pode-se esperar uma obra-prima.” Não é isso o que você quer para sua vida?

“Quando amor e habilidade trabalham juntos, pode-se esperar
uma obra-prima.”

JOHN RUSKIN

Você consegue responder sim para a pergunta da
paixão:
O meu sonho me incita a realizá-lo?

Se falta paixão na busca do seu sonho, você deve resolver a questão para ser bem-sucedido nessa área da sua vida:

- *Falta paixão em você porque o seu sonho não é realmente seu?* Se for assim, tire um tempo para reflexão e autoexame, revise a pergunta da posse e determine se o seu sonho é realmente seu.
- *Falta paixão em você porque você ainda não vê o seu sonho com clareza?* Se for esse o problema, imagine uma imagem clara do seu sonho e depois coloque-a por escrito.
- *Falta paixão em você porque o seu sonho não combina com o seu talento e com as suas habilidades?* É difícil permanecer apaixonado por algo que não se consegue realizar. Confirme que o seu sonho esteja fundamentado nos seus dons e em fatores que você pode controlar.
- *O seu temperamento natural disfarça a sua paixão?* Se você é o tipo de pessoa que não se entusiasma com facilidade, explore o seu sentido de propósito para direcionar sua atenção e aproveite a sua energia natural para manter a paixão acesa.
- *A sua paixão é sufocada pelo seu medo de ser diferente?* Se você está preocupado por ser diferente, leia biografias de pessoas que admira, pessoas que conquistaram sonhos em áreas parecidas com a sua. Talvez você consiga inspiração ao saber que é parecido com os seus heróis.
- *A sua paixão diminuiu com a idade?* Se o envelhecimento ameaça apagar a chama que você já teve pelo seu sonho, é preciso perceber se o sonho era o produto de uma época diferente da sua vida ou se é algo que continua válido no seu momento

atual. Pense nos motivos que, de início, o levaram a se interessar por esse sonho. Lembre que a sua inspiração original pode voltar a crescer. Se não for assim, pode ter chegado a hora de modificar o seu sonho de acordo com o momento que você está vivendo agora.

Todas as pessoas são capazes de descobrir e usar o poder da paixão — não importando idade, momento de vida ou temperamento. Nunca é muito cedo ou muito tarde para sonhar.

5. A PERGUNTA DO CAMINHO:

Eu tenho uma estratégia para realizar o meu sonho?

*Devemos encontrar formas de sermos uma força
ativa em nossas vidas. Devemos controlar o nosso destino,
criar uma vida com sentido e verdadeiramente
começar a viver os nossos sonhos.*

LES BROWN

MUITOS MESES ATRÁS, DEPOIS DE assistir a um jogo de futebol americano, fui jantar com um grupo de amigos. A maioria deles estava na faixa dos trinta anos e eu, com sessenta, era o mais velho do grupo. Então decidi fazer perguntas sobre suas visões em relação a futebol, política e sonhos. Uma pergunta que fiz foi: “Se você pudesse fazer alguma coisa para mudar o mundo, o que seria?” Alguns nunca tinham considerado a ideia antes e tiveram dificuldades em responder. Outros falaram de objetivos envolventes e elevados.

“E você, o que faria, John?”, um deles me perguntou depois que vários tinham compartilhado suas respostas. Era algo em que eu já havia pensado. Em minha resposta, disse que ensinaria todas as crianças do mundo a ler. Acredito que a capacidade de ler abre a porta para o aprendizado e para o crescimento pessoal.

Sonhando com o potencial

Recentemente, li um artigo de alguém que também pensava em mudar o mundo ajudando crianças a aprender. E ele está fazendo bem mais do que apenas sonhar; está trabalhando muito para transformar isso em realidade. Seu nome é Nicholas Negroponte. Ele começou sua carreira estudando arquitetura no MIT, concentrando-se no inovador campo do *design* auxiliado por computadores. Depois de se graduar e obter seu diploma de mestre, começou a dar aulas no mesmo instituto em 1966. Desde então, envolveu-se em projetos inovadores usando computadores.¹

Tenho de admitir que não entendo de tecnologia. Quando me sento para escrever, uso caneta e papel. No entanto, vi um artigo que me deixou intrigado. Falava de um *laptop* de US\$ 150 chamado XO que estava sendo criado para ajudar crianças em países em desenvolvimento a aprender. E era mais uma criação de Nicholas Negroponte.

Em 1982, Negroponte aceitou um convite do governo francês para ser parte de um projeto experimental usando computadores em países em desenvolvimento.² Com alguns computadores doados por Steve Jobs, Negroponte e outros trabalharam com crianças no Senegal. O projeto teve sucesso limitado, mas a experiência plantou a semente original para o que, depois, se tornaria o projeto Um *laptop* por criança (ULPC) — uma iniciativa para criar computadores de baixo custo para crianças em nações em desenvolvimento no mundo, mesmo em lugares onde não há água potável, eletricidade ou telefonia.

Negroponte sonhou em criar um aparelho que seria inovador e forte, mas simples. Teria poucas partes móveis e seria capaz de resistir a ambientes hostis. Ele se conectaria automaticamente a outros computadores do mesmo tipo e usaria pouca energia. (Poderia até mesmo funcionar usando energia solar ou a manivela.) E todos os *softwares* seriam código aberto, ou seja, não estariam protegidos por direitos autorais e poderiam ser usados, acessados e modificados por qualquer pessoa. O conceito ficou conhecido como o “*laptop* de 100 dólares”.

Com seus quarenta anos de experiência em inovação, Negroponte tinha a capacidade e as conexões para facilitar a criação de tal aparelho. Mas a tecnologia não era o que o encantava. Eram as pessoas que seriam ajudadas.

Como ele sempre falava: “O ULPC é um projeto de aprendizagem, não é um projeto de *laptop*.” A perspectiva de Negroponte está colocada na missão da ULPC: “O recurso natural mais precioso de qualquer nação são as suas crianças. Acreditamos que o mundo em desenvolvimento deva potencializar esse recurso apostando nas capacidades inatas das crianças de aprender, compartilhar e criar. Nossa resposta a esse desafio é o *laptop XO*, uma máquina para crianças desenhada para ‘aprender a aprender’.”³

Em 2006, Negroponte renunciou a sua posição como presidente do Media Lab do MIT para poder dedicar o resto de sua vida à realização do sonho de ver as crianças crescerem e realizarem todo seu potencial.

À procura de um caminho para o sucesso

Algumas pessoas foram rápidas em criticar o sonho de Negroponte. O presidente da Intel, Craig Barrett, comentou: “O Sr. Negroponte o batizou de ‘*laptop* de US\$ 100’. Acho que um título mais realista seria ‘o aparelho de US\$ 100’. O problema é que aparelhos geralmente não dão certo.”⁴ Outros pensaram que Negroponte era ingenuamente ambicioso. Ele simplesmente seguiu em frente.

Para realizar seu sonho, Negroponte precisava de uma estratégia para fazer três coisas: (1) criar o computador, (2) fabricá-lo de forma barata e (3) fazer com que chegasse às mãos das crianças do mundo vendendo-o (por preço de custo) às nações em desenvolvimento.⁵ O primeiro passo era o mais fácil. Apesar de as pessoas de sua equipe encararem vários problemas e atrasos, elas progrediram de modo razoavelmente rápido. O segundo problema foi superado quando encontraram um fabricante.

Nesse ponto, Negroponte achava que todo o resto logo se resolveria. Mas ele subestimou muito a dificuldade da terceira tarefa. Planejava trabalhar diretamente com os ministros da educação de sete países centrais: China, Índia, Tailândia, Egito, Nigéria, Brasil e Argentina. Sem o uso de equipes de vendas e de *marketing*, ele os convenceria a comprar entre 7 e 10 milhões de máquinas no primeiro ano. E poderia trabalhar com qualquer país que quisesse testar o programa comprando somente 20.000 ou 30.000 computadores. Depois que a primeira onda de computadores estivesse

funcionando, o resto do mundo se convenceria e, no ano seguinte, eles venderiam entre 100 e 200 milhões de computadores.

Não aconteceu assim. Os pedidos não foram feitos. Eles precisavam de ajuda. O ULPC precisava fazer a transição e seus idealizadores deviam passar de sonhadores a implementadores estratégicos. Para que isso fosse feito, recrutaram a ajuda de Brightstar, um fabricante e distribuidor de aparelhos móveis de Miami que já estava trabalhando com eles em outra iniciativa. O pessoal da Brightstar tinha experiência em áreas que Negroponte e seus colegas não tinham. Negroponte admite:

A maioria das pessoas nesses escritórios [na sede da ULPC] não tem experiência para fazer essa transição. Somos bons em novas ideias e em questionamentos, e por aí vai. E essa é uma das razões para termos mudado toda a parte de vendas e marketing para Miami. Lá, há pessoas com muita experiência em fazer esse tipo de coisa e todo o lado de logística, basicamente da saída da fábrica para a porta da escola... Esses [processos estratégicos] são dirigidos por pessoas que usam ternos e conhecem o mundo, político ou econômico.⁶

Negroponte não desistiu do seu sonho. Ele reviu sua estratégia. Ele segue disposto a fazer o necessário. Como o jornalista de tecnologia Robert Buderer observa, Negroponte tem “a capacidade, os contatos, a energia e a audácia para realizar isso. É um homem rico, vindo de uma família poderosa. Está com 63 anos. Já conquistou fama como o fundador do Media Lab do MIT. Mas, em vez de se sentar, relaxar e aproveitar a vida, ele decidiu se levantar e aproveitar a vida de uma forma diferente — trabalhando duro para realizar o sonho de mudar o mundo.”⁷

Enquanto escrevo este livro, ele ainda não realizou o seu sonho. Mas continua trabalhando. Em novembro de 2007, começou a produção em massa dos computadores. Em dezembro, o Peru pediu 260.000 unidades.⁸ Outras 190.000 unidades foram vendidas através de um programa nos Estados Unidos no qual os compradores poderiam conseguir um XO para si e doar outro para uma criança em um país em desenvolvimento. Nos próximos anos, teremos de ver se Negroponte e a ULPC conseguem se desenvolver e implementar uma estratégia que seja tão grande quanto o seu sonho.

Qual é o seu plano?

Você tem uma estratégia para realizar o seu sonho? Como responde à pergunta do caminho? Está tentando colocá-la em prática? Ou está esperando pela sua fada madrinha? Se for como alguns dos personagens animados da Disney que fazem um pedido à estrela e simplesmente esperam que se realize, ficará desapontado!

É triste quando as pessoas não sonham. É igualmente triste quando elas sonham, mas não possuem uma estratégia para alcançar os seus sonhos, nenhuma forma de chegar até eles ou de construir as fundações que lhes servirão de base. Durante anos, tento ser um “levantador de sonhos”. Sou encorajador por natureza. Adoro motivar as pessoas a sonhar porque acredito que muitas pessoas têm objetivos muito baixos na vida. Mas, às vezes, quando converso com elas e peço que compartilhem seus sonhos comigo, vejo que estão perdendo a conexão entre onde estão e aonde querem ir.

Não há mágica para conseguir realizar um sonho. Não dá para simplesmente esperar. É preciso trabalhar para conseguir.

“Esse é um ótimo sonho!”, respondo à imagem que pintam. Aí pergunto: “Como você irá realizá-lo?” Alguns não têm nenhuma ideia. Isso pode estar bem se, como no caso de Mike Hyatt (de quem falamos no capítulo 2), o sonho é recente e o trabalho na estratégia acaba de começar. Mas se depois de seis meses, um ano ou cinco anos, o dono do sonho ainda não tem uma estratégia, então há um problema. Ele não conseguiu fazer a transição entre ser um sonhador e ser um implementador.

Não há mágica para conseguir realizar um sonho. Não dá para simplesmente esperar. É preciso trabalhar para conseguir. E você precisa ter uma estratégia que lhe dê direção e foco para esse trabalho. A razão pela qual eu escrevi este livro foi dar ao leitor uma visão realista de como chegar ao seu sonho. Lembre-se, quanto mais respostas positivas você conseguir dar às dez questões sobre o seu sonho, maiores as suas chances de conquistá-lo. A pergunta do caminho é o ponto central de toda a ideia. Se você possui uma

estratégia para realizar o seu sonho, possui uma excelente oportunidade para obter sucesso. Se não, pode estar vivendo na Ilha da Fantasia.

Um amigo recentemente me mostrou os resultados de um estudo de 2005 publicado pela ThinkTQ, uma organização editorial e de treinamento. Ele ilustrava como era pouco frequente as pessoas desenvolverem estratégias para realizar os seus sonhos. Aqui está o que o estudo revelou sobre as pessoas testadas:

- 26% põem seu foco em alvos tangíveis específicos para o que querem na vida.
- 19% colocam objetivos alinhados com seus propósitos, com a sua missão e com a sua paixão.
- 15% escrevem todos os seus objetivos em detalhes mensuráveis específicos.
- 12% mantêm um objetivo claramente definido para todos os seus principais interesses e papéis na vida.
- 12% identificam objetivos diários, semanais e de longo prazo, estabelecendo limites de tempo para realizá-los.
- 7% agem diariamente para a realização de pelo menos um objetivo.⁹

Os autores do estudo comentam que “os americanos, mais uma vez, tiraram uma nota baixa nessa área crítica de atuação. Dito de forma simples, eles não são consistentes em tomar... as ações necessárias para a realização dos seus sonhos e das suas visões, tirando-os de suas cabeças e de seus corações para dar-lhes vida.” O resumo é que a maioria das pessoas não age para conquistar os seus sonhos. E esse fracasso é o resultado de muito pouco planejamento estratégico.

Como assegurar o seu sonho

A escritora inglesa Mary Webb aconselhou: “Coloque uma sela no seu sonho, antes de montá-lo.” O que isso significa? Que precisamos planejar o planejamento. Uma estratégia é uma parte tão importante do sonho quanto o

próprio sonho. A maioria das pessoas concordaria que o planejamento é importante. No entanto, elas ainda negligenciam isso. Esquecem-se de torná-lo parte do processo. Estamos tão preocupados olhando para as estrelas que negligenciamos a estratégia.

“O segredo de seguir em frente é começar. O segredo de começar é dividir suas tarefas complexas e difíceis em tarefas pequenas e gerenciáveis, e depois começar pela primeira.”

MARK TWAIN

O meu objetivo neste capítulo é ajudá-lo a planejar o planejamento. Como todo sonho é único, não posso lhe dar conselhos específicos. No entanto, posso lhe oferecer uma forma de planejamento que pode ajudá-lo. Esta é a minha visão, baseada na palavra *seguro*. Espero que lhe seja útil e digno de ser lembrado.

SUAS POSIÇÕES DEVEM SER BEM MARCADAS

O processo de alcançar o seu sonho é como chegar a um destino usando um GPS (Global Positioning System). Se ele souber onde está e você disser aonde quer ir, o aparelho pode criar um mapa. A diferença em relação a um GPS é que você terá de criar todas as curvas. O escritor americano Mark Twain insistia: “O segredo de seguir em frente é começar. O segredo de começar é dividir suas tarefas complexas e difíceis em tarefas pequenas e gerenciáveis, e depois começar pela primeira.”

Quando quero criar um plano para realizar um sonho, começo marcando minhas posições no processo...

1. *Minha posição atual.* Primeiro, eu me pergunto: *Onde estou agora?* Tenho de ser honesto em relação a minha situação atual. Para mim, é impossível ignorar a realidade da minha situação atual e ter sucesso. Se não estou certo

da minha posição atual em relação ao meu sonho, então pergunto a pessoas que podem me ajudar a ter essa visão.

O ex-CEO da General Electric, Jack Welch, observou: “A estratégia é primeiro tentar entender onde você está no mundo de hoje, não onde você desejaria estar ou onde você esperava estar, mas onde realmente está. Então é tentar compreender onde quer estar daqui a cinco anos. Finalmente, é avaliar as chances reais de ir de um ponto ao outro.”

Se você é como a maioria das pessoas, pode não ficar entusiasmado com o seu ponto de partida. Mas, ao considerar a sua posição atual, lembre-se das palavras de Richard Evans, autor de *Caixa de Natal*. Ele disse: “Todos que chegaram onde estão, tiveram de começar de onde estavam.”

“A prova de que não é possível começar a conseguir o melhor de si, a menos que exista algum objetivo na vida, é muito forte.”
Henry J. Kaiser

2. *Minha posição futura.* Em seguida, traduzo em palavras onde quero estar. Faço isso perguntando: *Que aparência terá o meu sonho quando eu o tiver conquistado?* Identificar a minha posição futura me dará direção e motivação para ir atrás do meu sonho. O industrial milionário Henry J. Kaiser, o fundador da Kaiser Aluminum bem como do sistema de saúde Kaiser-Permanente, afirmou: “A prova de que não é possível começar a conseguir o melhor de si, a menos que exista algum objetivo na vida, é muito forte.”

3. *As posições intermediárias.* No passo seguinte, tento entender o caminho que existe entre os dois pontos, me perguntando: *Que passos devo dar para ir da minha posição atual para a futura?* Você deve colocar uma série de pequenos objetivos para chegar até onde quer chegar. Como o meu amigo e escritor Dick Biggs aponta: “O seu sonho é uma visão idealista geral de onde você gostaria de chegar. Mas os seus objetivos são declarações específicas e realistas de como irá chegar lá.”

Quando você começar a escrever os passos que espera dar para alcançar o seu sonho, não espere ser capaz de segui-los de forma rápida e fácil. Os

planos são claros e simples. A vida e a realização dos sonhos são complicadas. Criar o processo é um começo e isso o impele a seguir em frente, mas está longe de ser uma ciência exata. O cineasta George Lucas comentou: “Colocar objetivos realistas é uma das coisas mais difíceis de fazer, porque você nem sempre sabe exatamente aonde está indo — e nem deveria saber. Para mim, só estabelecer que deveria tirar boas notas na escola e me aprofundar em assuntos em que eu tinha algum interesse já estava muito bom e me concentrei nisso.”¹⁰

Muitas pessoas acreditam, de forma equivocada, que seu envolvimento com a pergunta do caminho chega ao fim quando sabem onde estão, aonde querem ir e quando identificam os passos que os levarão até lá. Mas, se isso fosse verdade, mais pessoas estariam realizando seus sonhos. Criar uma estratégia não se resume a estabelecer passos a serem dados. E isso nos leva à próxima coisa que você deve fazer no processo, depois de ter marcado as suas posições.

EXAMINE TODAS AS SUAS AÇÕES

A verdadeira diferença entre um sonho e uma ilusão é o que você faz no dia a dia. John Ruskin, escritor, crítico de arte e comentarista social inglês, disse: “O que pensamos ou o que sabemos ou o que acreditamos não tem, no final das contas, nenhuma consequência. A única coisa que produz consequências é o que fazemos.” Para alcançar o seu sonho, você deve...

1. *Fazer algo*. O processo começa quando fazemos algo — quando fazemos qualquer coisa, se você for uma pessoa naturalmente sedentária ou alguém desencorajado. Uma das pessoas que assinaram a Declaração de Independência dos EUA, John Hancock, afirmou: “Todas as pessoas boas têm bons pensamentos, boas ideias e boas intenções, mas alguns poucos preciosos chegam a traduzir isso em ação.”

No começo, você só precisa se mover; tentar coisas diferentes. É muito mais fácil começar a fazer algo certo se você já começou a fazer algo. Dennis Bakke, cofundador e ex-CEO da empresa AES de distribuição de energia,

afirmou: “Tentamos várias coisas, vimos o que funcionava, e chamamos isso de nossa estratégia.” Em outras palavras, se você não sabe *exatamente* o que fazer, não deixe que isso o impeça de fazer *algo*.

2. *Faça algo hoje que esteja relacionado ao seu sonho.* O corredor, escritor e cardiologista George Sheehan observou: “Há aqueles que estão sempre a ponto de viver. Estão esperando até que as coisas mudem, até que tenham mais tempo, até estarem menos cansados, até ganharem uma promoção, até se estabelecerem — até, até, até. Sempre parece que há um evento maior que deve ocorrer em suas vidas antes de começarem a viver.” Se você quer realizar os seus sonhos, não pode ser uma dessas pessoas! Como evitar isso? Fazendo algo que o aproximará de seu sonho *hoje*.

O jornalista e apresentador do programa *Hardball*, Chris Matthews, aconselha: “Independentemente das suas ambições ou do campo em que você entrar, se quiser jogar algo, precisa estar no centro do campo. Se quer ser advogado, vá para a faculdade de direito. Se não conseguir entrar na melhor faculdade, seja o melhor naquela em que estiver. O mesmo vale para a escola de medicina ou para a de administração, ou para qualquer outra. Se quer trabalhar na TV, arranje um emprego — qualquer um — no meio. O importante é conseguir o seu espaço.”¹¹ Matthews sabe disso porque, quando quis trabalhar no mundo da política, foi para Washington, D.C., e bateu na porta dos congressistas para conseguir um emprego — qualquer um — para começar. Por fim, um senador o contratou para responder a cartas difíceis por umas poucas horas por dia e, depois, fazendo o horário das 15h às 23h, trabalhou como segurança do Capitólio. Não era o que ele queria, mas era um começo.

A verdadeira diferença entre um sonho e uma ilusão é o que
você faz no dia-a-dia.

Se você é sério em relação a querer realizar o seu sonho, o que pode fazer hoje que irá aproximá-lo disso? Não dá para conquistar o seu sonho de uma

vez. É preciso chegar lá passo-a-passo — e o único momento em que você pode dar um passo é *agora*. Siga o conselho do filósofo alemão Johann Wolfgang von Goethe, que afirmou:

Cada indecisão trará novos atrasos

E dias são perdidos lamentando os dias perdidos

O que você consegue fazer ou pensa que consegue, comece com isso.

Porque a ousadia possui mágica, poder e genialidade.

3. *Faça, todos os dias, algo que esteja relacionado ao seu sonho.* O proponente de crescimento pessoal, Earl Nightingale, comentou: “Lemos sobre pessoas que navegam através do mundo em um barco de trinta pés ou pessoas com defeitos físicos que ganham uma medalha de ouro nas Olimpíadas, e mais tarde descobrimos que as histórias delas têm a ver com persistência.” Eu daria um passo a mais e sugeriria que são histórias de persistência *com foco*. O segredo do seu sucesso pode ser encontrado na sua agenda diária. Se fizer as coisas certas todos os dias, então irá progredir e, no final, conseguirá o que se propôs fazer. E é isso que importa.

GARANTA QUE ESTÁ CONSIDERANDO TODAS AS SUAS OPÇÕES

O general da Segunda Guerra Mundial, George S. Patton Jr., declarou: “Generais bem-sucedidos fazem planos que se encaixam às circunstâncias, mas não tentam criar circunstâncias que se encaixem em seus planos.” Depois que você concebeu um plano para realizar o seu sonho — os passos intermediários que acha que o levarão até lá —, há o perigo de que se torne inflexível e tente se apegar ao seu plano independentemente de qualquer coisa. Às vezes, é mais inteligente explorar outras opções. Quando você está tendo dificuldades em seguir em frente, não comece logo a revisar o seu sonho. Em vez disso, antes, revise o seu plano.

“Generais bem-sucedidos fazem planos que se encaixam às circunstâncias, mas não tentam criar circunstâncias que se encaixem em seus planos.”

GEORGE S. PATTON JR.

Peter Drucker, que é frequentemente chamado de pai do gerenciamento moderno, entendeu a incerteza do planejamento estratégico. Não se trata de uma ciência exata. E qualquer um que inicie o processo de criar um caminho para chegar ao seu sonho deve entender a importância de permanecer flexível ao longo do processo. Drucker declarou: “O planejamento estratégico é necessário precisamente porque não podemos prever... O planejamento estratégico não lida com decisões futuras. Ele lida com o futuro das atuais decisões. As decisões existem somente no presente. A pergunta que o estrategista encara não é o que sua organização deveria fazer amanhã. É: ‘O que nós devemos fazer hoje para estarmos prontos para um amanhã incerto?’”¹² A melhor forma de encarar a incerteza do amanhã é considerar nossas opções quando os eventos acontecem.

“Por mais linda que seja a estratégia, devemos, de vez em quando, olhar para os resultados.”

WINSTON CHURCHILL

Observei que a situação geralmente determina a melhor estratégia. Assim como muitos *quarterback* no futebol americano têm o poder, dado pelo treinador, de selecionar uma jogada diferente quando analisam a defesa na linha de enfrentamento, precisamos estar prontos para fazer mudanças a fim de conseguirmos os nossos objetivos. Uma perspectiva rígida não serve bem quando estamos tentando conquistar os nossos sonhos.

Sam Walton, o fundador do Wal-Mart, sempre é creditado por ser um líder visionário. Seu sonho era levar valor aos clientes para que eles melhorassem suas vidas. Mas ele era conhecido por mudar seus planos e abandonar estratégias que não funcionavam. O filho de Sam, Jim Walton,

admitia: “Todos ríamos dos jornalistas que viam papai como um grande estrategista que intuitivamente desenvolvia planos complexos e os implementava com precisão. Papai adorava mudar e nenhuma decisão era sagrada.”¹³

Adoro o que o primeiro-ministro britânico Winston Churchill, um grande orador e líder inspirado, dizia sobre estratégia: “Por mais linda que seja a estratégia, devemos, de vez em quando, olhar para os resultados.” Os resultados importam. Como pode ser boa uma estratégia incrivelmente planejada que não traz resultados positivos?

UTILIZE TODOS SEUS RECURSOS

Acho que todo escritor sonha em ter um livro entre os mais vendidos. Eu sei que eu sonhava com isso. Em 1997, já tinha escrito vários livros e, apesar de ter ajudado umas poucas pessoas, não estava tendo o impacto que desejava. Acredito que muitos autores escrevem livros, enviam para o editor e depois ficam com esperanças. Um único problema: a esperança não é uma estratégia. Sabia que se fosse para ter qualquer chance de entrar em uma lista de mais vendidos, eu precisaria de uma estratégia.

Como líder, naturalmente penso em termos de recursos. Sei que, quanto mais recursos tiver para conseguir qualquer objetivo, maiores as minhas chances de sucesso. Então, fiz um balanço e aqui está a minha avaliação do que eu tinha:

- Uma ideia realmente boa para um livro. Pode parecer óbvio, mas tudo começa aqui. Você precisa criar algo de valor para ser um autor de sucesso. Não pode começar o processo se perguntando: “Como posso vender muitos livros e me tornar um *best-seller*?” Você precisa se perguntar: “O que posso escrever para ajudar tanto as pessoas a ponto de me tornar um *best-seller*?” Minha resposta foi *As 21 irrefutáveis leis da liderança*. Eu acreditava que esse livro poderia acrescentar valor a pessoas que queriam aprender sobre liderança.

- *Uma equipe excelente.* Naquela época, eu estava cercado de pessoas excelentes: tinha um bom redator, uma maravilhosa editora — a Thomas Nelson —, que queria que eu fosse bem-sucedido. E tinha a minha própria empresa, com bastante experiência na criação de eventos. O treinador de beisebol, Pat Riley, oferece essa visão sobre trabalho em equipe: “O trabalho em equipe exige que os esforços de todos fluam em uma única direção. Sensações de importância acontecem quando a energia de uma equipe ganha vida própria.” Todas as pessoas dessas equipes estavam prontas e dispostas a funcionar em conjunto para cumprir o objetivo de tentar colocar esse livro na lista dos mais vendidos.
- *Um prazo.* Para fazer tarefas grandes e importantes, duas coisas são necessárias: um plano e pouco tempo. Um prazo o incita a conseguir algo para um fim determinado. Sabíamos que se tivéssemos qualquer oportunidade de sermos percebidos pela indústria editorial, seria necessário que as pessoas comprassem os livros durante um pequeno espaço de tempo.
- *Criatividade.* Enquanto nossas duas equipes pensavam em como vender muitos livros em pouco tempo, grandes ideias surgiram. Finalmente decidimos fazer uma turnê por 15 cidades em cinco dias. Alugamos um avião, cuidamos da logística para conseguir eventos gratuitos nas cidades, convidamos livrarias locais para vender livros nos eventos e fizemos muita publicidade. E, quando tudo estava organizado, partimos para Tampa, Atlanta, Charlotte, Washington, Pittsburgh, Columbus, Indianapolis, Grand Rapids, St. Louis, Dallas, Oklahoma City, Denver, San Jose, Los Angeles e San Diego.
- *Oportunidade.* Tudo isso deu muito trabalho, mas também nos deu a oportunidade de aparecer na frente de um monte de pessoas. Elas ainda tinham a escolha de comprar o livro. Em cada cidade, planejei ensinar *As 21 irrefutáveis leis da liderança* e cuidei para que os indivíduos tivessem a chance de comprar o livro de um representante de uma livraria local. Felizmente, as pessoas adoraram isso. Muitos empresários compraram muitos livros para treinarem seus líderes. E eles comentavam sobre o livro, e as vendas cresciam. No final do mês, *As 21 irrefutáveis leis da liderança* estava em três listas de mais vendidos. Permaneceu em uma lista de

livros de administração por 23 meses! Onze anos depois, esse livro vendeu mais de 2 milhões de cópias.

Pense no seu sonho. Você pode não querer escrever livros. Pode ser que você queira ganhar uma medalha olímpica ou montar uma grande empresa ou criar seus filhos para que eles alcancem todo o potencial deles. Não importa o sonho, isso exigirá recursos. O que está disponível? Que bens você possui? Quem pode ajudá-lo? Pare e faça uma lista. Não é suficiente apenas planejar. Você precisa usar todos os recursos disponíveis para transformar o seu sonho em realidade.

REMOVA TUDO QUE NÃO É ESSENCIAL

Pense no seu sonho por um momento. Pense em tudo que virá dele. Se você é como a maioria das pessoas, o que vem à cabeça são os benefícios que receberá, os lugares aonde irá, as pessoas que conhecerá, as coisas que possuirá e a posição ou o título que ganhará. Você percebe algo estranho em relação a essa lista? Ela contém somente o valor que será *acrescentado* a você. Não contém nenhuma das coisas de que você terá de *abrir mão* para chegar lá. No entanto, se quiser subir, há coisas de que precisará abrir mão.

Grandes sonhos têm um preço. Quando você chegar ao capítulo 7, “A pergunta do custo”, aprenderá mais sobre isso. Mas lembre-se: você terá de abrir mão de coisas para conquistar o seu sonho. E o maior desafio não é abrir mão das coisas óbvias que são ruins; será abrir mão das coisas boas de que você gosta, mas que não o ajudam. Por exemplo, um amigo adora jogar golfe, mas não pratica o esporte há mais de 15 anos porque seus filhos são pequenos e o golfe tiraria o tempo que tem para passar com eles. Eu delego muitas tarefas que gosto de fazer porque alguma outra pessoa pode fazer quase tão bem quanto eu. Gosto de fazer pesquisa, mas passei a maior parte desse trabalho para a minha equipe. Há coisas que *somente* eu posso fazer. E me concentro nessas.

Remover as coisas não-essenciais de sua rotina diária será uma luta constante, mas é uma luta que vale a pena lutar. Por quê? Porque a maioria

das pessoas que não conseguem realizar seus sonhos não é parada por uma barreira intransponível. Não, elas geralmente se cansam porque tentam carregar muitas coisas em suas jornadas. Se você quer alcançar o seu sonho, precisa abandonar coisas que não importam para que consiga realizar as coisas que realmente importam.

OS DESAFIOS DEVEM SER ABRAÇADOS

Depois que você marcou todas as suas posições, examinou todas as suas ações, considerou todas as suas opções, utilizou todos os seus recursos e removeu tudo que era não-essencial, ainda tem mais uma coisa a fazer: abraçar todos os seus desafios. O rei Salomão, considerado o homem mais sábio que já viveu, escreveu: “Um homem sensível olha os problemas à sua frente e se prepara para encará-los. O simplório nunca olha — e sofre as consequências.”¹⁴

O caminho para todo sonho está cheio de desafios. Espere por eles. Melhor ainda: prepare-se para encará-los. Você não preferia olhar para frente e se preparar do que ter de olhar para trás e se arrepender? Provavelmente, poderá visualizar o seu sonho. Agora, veja-se superando alguns dos desafios que irá encarar. O primeiro é o fracasso. Todos experimentam algum fracasso quando tentam realizar seus sonhos. Um dos seus objetivos é manter firmes os seus sonhos durante os fracassos até que finalmente alcance o sucesso.

“Aqueles que perdem, visualizam os problemas do fracasso. Os
que vencem, visualizam as recompensas do sucesso.”

ROB GILBERT

Eu me encontrei com o psicólogo de esportes Rob Gilbert há vários anos quando estava fazendo um seminário de liderança com os treinadores da Universidade da Carolina do Norte e da Universidade Duke. Durante o jantar, perguntei o que separava os atletas que eram bem-sucedidos daqueles que

não obtinham sucesso. Sua resposta foi simples e profunda: “Aqueles que perdem, visualizam os problemas do fracasso. Os que vencem, visualizam as recompensas do sucesso.”

Como você passará pelo fracasso, sugiro que se torne amigo dele. Acredito tanto nisso que até escrevi um livro sobre o assunto chamado *Failing Forward* [Fracassos adiante]. Quando o fracasso acontece, você precisa abraçá-lo. Examine-o. Aprenda com ele. Se fizer isso, não continuará repetindo o mesmo erro e, conseqüentemente, ficará emocionalmente mais forte.

O segundo desafio que você precisará encarar e superar é a inflexibilidade. O general aposentado Wesley K. Clark destacava: “Há somente dois tipos de planos: planos que podem funcionar e planos que não funcionarão. Não existe o plano perfeito. Você precisa ter um plano que pode funcionar e deve fazê-lo funcionar.”¹⁵

Ao trabalhar para permanecer flexível, lembre-se de que, ainda que o sonho possa permanecer o mesmo, todo o resto estará sujeito a mudanças: cronogramas, recursos, suposições, planos e membros da equipe. A brincadeira do comediante Bill Cosby — “Nada se encaixa em um ninho de passarinho, a não ser um passarinho — é engraçada, mas verdadeira. Permaneça flexível e esteja pronto para mudar. E esteja pronto para empregar dois conjuntos de habilidades: o pensamento crítico, que pergunta “O que precisa ser mudado?” — e o pensamento criativo que pergunta “Como podemos mudar?”. Se você permanecer flexível e usar esse pensamento, tem uma boa chance de encarar os desafios e de superar os obstáculos.

“Há somente dois tipos de planos: planos que podem funcionar
e planos que não funcionarão. [...] Você precisa ter um plano
que pode funcionar e deve fazê-lo funcionar.”

WESLEY K. CLARK

Não há garantias de que você será capaz de ASSEGURAR o seu sonho seguindo esses passos. No entanto, se tiver um plano, permanecer flexível, direcionar seu foco para os seus esforços, reunir seus recursos e trabalhar muito — todos os dias — para se aproximar do seu sonho, terá boas chances

de alcançá-lo. Quando colocar sua estratégia em prática e seguir pelo caminho em direção ao seu sonho, lembre-se do provérbio italiano: “Entre falar e fazer gastam-se muitos pares de sapato.”

Os sonhos não se realizam rápida ou facilmente. E as recompensas geralmente não chegam antes de uma longa caminhada. Assim sendo, aguento firme e continue trabalhando. Para conquistar o seu sonho você precisa começar e terminar bem.

Você consegue responder sim à pergunta do caminho:
Eu tenho uma estratégia para realizar o meu sonho?

Ao ponderar a respeito da estratégia para conquistar o seu sonho, use o acrônimo SEGURO para ajudá-lo com o processo de planejamento:

Suas posições devem estar marcadas:

Qual é o seu ponto de partida?

Qual é o seu ponto de chegada?

Que passos você espera dar entre os dois?

Examine todas as suas ações:

Que ações você deve praticar todos os dias para se aproximar mais do seu sonho?

Garanta que você está considerando todas as suas opções.

Que partes da sua estratégia você está disposto a alterar para poder avançar?

Utilize todos os seus recursos:

Que recursos você tem à sua disposição? (Liste tudo em que puder pensar.)

Remova tudo que não for essencial:

Que atividades você está realizando no momento em que não contribuem para a jornada em direção ao seu sonho?

Os desafios devem ser abraçados:

Que problemas, obstáculos e fracassos você espera encarar na jornada até o seu sonho?

O que você pode fazer para evitar o que pode ser evitado?

O que você pode fazer para se preparar quando tiver de enfrentar seus desafios?

O que você deve fazer para se preparar para o fracasso?

Use suas respostas para as questões mencionadas para escrever: (1) disciplinas diárias, (2) objetivos mensais e (3) um plano a longo prazo (para vários anos). Então, siga-o. Mas lembre-se: você terá de mudá-lo nas próximas semanas, meses e anos. Está tudo bem. Toda vez que mudá-lo, estará melhorando e aumentando as suas chances de obter sucesso.

6. A PERGUNTA DAS PESSOAS:

Eu incluí as pessoas de quem preciso para realizar o meu sonho?

*É um grande passo no seu desenvolvimento quando percebe
que outras pessoas podem ajudá-lo a realizar
um trabalho com mais eficiência —
bem mais do que conseguiria sozinho.*

ANDREW CARNEGIE

INDEPENDENTEMENTE DE QUAL SEJA O SEU SONHO — se é ser artista ou empreendedor, político ou ganhador de um prêmio Nobel —, você terá de interagir com outras pessoas. A menos que o seu sonho seja trabalhar no vácuo e ser completamente desconhecido, você terá de aprender a trabalhar com outras pessoas — sejam parceiros ou patrocinadores, patrões ou colegas, clientes ou eleitores, compradores ou críticos. Dependendo do que você deseje fazer, as pessoas podem ser um fator de grande ou pequeno impacto. Mas não importa, você terá de incluir pessoas se quiser concretizar os seus sonhos.

Não demorei muito para aprender essa verdade. Aceitei minha primeira posição de liderança em 1969, semanas após me formar na faculdade e casar com minha esposa, Margaret. Eu tinha grandes sonhos de construir uma igreja forte e influente. No entanto, aquele primeiro emprego era em uma pequena igreja sem muitos recursos financeiros, situada na área rural do estado de Indiana. Quando Margaret e eu nos encontramos com os líderes da

igreja, eles me ofereceram um salário de oitenta dólares por semana e disseram que eu poderia realizar outras atividades para complementá-lo.

“Não”, disse Margaret para os líderes, “mesmo sendo um salário de meio-período, John irá dedicar toda a sua energia à igreja. Ele será um grande líder.”

Margaret tinha três empregos para manter as finanças: ela dava aulas no jardim de infância, tinha um emprego de meio-período em uma joalheria e limpava casas. Sou muito grato à minha esposa por muitas coisas e ela foi vital para a jornada em direção ao meu sonho. E nunca vou esquecer a força que senti quando ela se levantou por mim e pelo meu sonho naquele dia, bem no começo de nosso casamento. Nenhum dos meus sonhos se tornaria verdade sem ela.

Ajuda pelo caminho

De acordo com o pastor e amigo Chris Hodges: “Um sonho é uma visão irresistível que toma seu coração; algo muito grande para ser realizado sem a ajuda de outras pessoas.” Descobri que isso é verdade na minha vida. Não poderia ter realizado nenhum dos meus sonhos sem a ajuda dos outros. A lista de pessoas que fizeram diferença na minha vida é longa. Literalmente centenas e centenas de pessoas me ajudaram a viver os meus sonhos. Alguns me inspiraram. Outros estiveram ao meu lado. Muitos adotaram os meus sonhos como se fossem próprios. Todos foram importantes e acrescentaram valor à minha vida de formas que não posso expressar adequadamente. Cada pessoa é muito especial para mim e sou grato por toda a ajuda que recebi.

“Um sonho é uma visão irresistível que toma seu coração; algo muito grande para ser realizado sem a ajuda de outras pessoas.”

CHRIS HODGES

Se você quer realizar o seu sonho, precisa de uma equipe para ajudá-lo. É difícil listar todas as coisas que uma equipe pode fazer por você. Há muitas. Recentemente, tentei escrever de que maneiras a minha equipe me ajuda. Aqui está o que escrevi:

Minha equipe me ajuda a melhorar.

Minha equipe multiplica o valor que dou aos outros.

Minha equipe permite que eu me concentre no que faço com mais eficiência.

Minha equipe permite que eu ajude os outros a darem o melhor deles.

Minha equipe faz com que eu tenha mais tempo.

Minha equipe me faz companhia.

Minha equipe me ajuda a realizar os desejos que estão em meu coração.

Minha equipe fortalece a minha visão e os meus esforços.

Minha equipe me dá forças para realizar o meu sonho.

Sem a minha equipe, eu não seria capaz de fazer nada importante.

Quem deveria estar na sua equipe dos sonhos?

Como você responde à pergunta das pessoas — que é: Eu incluí as pessoas de quem preciso para realizar o meu sonho? Quando falo com pessoas que têm paixão e uma clara visão de seus sonhos, sempre lhes pergunto quem elas listaram para ajudar a conseguir essa conquista. A maioria dos bons líderes sabe que não consegue realizar seus sonhos sozinhos e começa a nomear as pessoas que estão trabalhando com eles. Mas algumas pessoas parecem espantadas com essa pergunta. Parece que nunca pensaram que precisarão da ajuda de outros para que conquistem os seus sonhos.

Aqui mostro o que descobri:

Algumas pessoas possuem um sonho, mas não uma equipe — o sonho delas é impossível.

Algumas pessoas possuem um sonho, mas uma péssima equipe — o sonho delas é um pesadelo.

Algumas pessoas têm um sonho e estão montando uma equipe — o sonho delas tem potencial.

Algumas pessoas têm um sonho e uma grande equipe — o sonho torna-se inevitável.

Não é suficiente ter um sonho. É preciso ter também uma equipe dos sonhos.

As pessoas reconhecem essa verdade nos esportes. Elas entendem que não podem vencer sem os jogadores certos. Mas isso também se aplica a todos os outros aspectos da vida. Se você quer conquistar o seu sonho, precisa de outras pessoas dispostas a ajudá-lo e a trabalhar com você. Foi o que aconteceu com Arnold Schwarzenegger, sobre quem escrevi no capítulo dedicado à pergunta da posse. Ele dá muito crédito a Reg Park, que o inspirou; a Franco Columbu, seu amigo e parceiro de treinamento desde os primeiros dias em Munique; a Joe Weider, que o ajudou a melhorar o seu nível de fisiculturismo nos EUA; a Charlotte Parker, sua relações-públicas, que o promovia incansavelmente; e, é claro, a Maria Shriver, sua esposa, pelo apoio incondicional.

Não é suficiente ter um sonho. É preciso ter também uma
equipe dos sonhos.

Isso também se aplica a Mike Hyatt, que apresentei no capítulo sobre a pergunta da clareza. Sem sua equipe, ele nunca teria revolucionado a sua divisão e a transformado na mais produtiva da empresa, nem teria se tornado o CEO da Thomas Nelson.

Andy Hull, o jovem músico do capítulo que tratava da pergunta da realidade, apoia-se nos companheiros de banda todos os dias em que tocam juntos. E ele me contou como foi crucial fazer uma parceria com a gravadora certa, com o advogado certo e com o *manager* certo. A comunidade que ele está criando é a *razão* para que ele siga fazendo o que faz.

Bob Taylor não seria bem-sucedido sem o seu parceiro de longa data, Kurt Listug, ou sem as pessoas centrais da sua equipe de liderança.

E Nicholas Negroponte, um mago da tecnologia, possui uma equipe inteira de pessoas brilhantes que desenvolveram seu laptop para crianças e outra equipe trabalhando para distribuí-lo.

Você pode ler a história de qualquer pessoa bem-sucedida que conquistou um sonho e você constatará que ele ou ela está cercado de pessoas que o ajudaram.

Antes de responder à pergunta das pessoas, você pode estar se perguntando: “Que tipo de pessoa deveria estar na minha equipe?” Isso depende do seu sonho. Há muitos anos, o meu amigo Walt Kallestad, que é o CEO da Joy Company, me deu um acróstico identificando as qualidades de indivíduos que deveriam estar na equipe dos sonhos de todos. Ele afirma que os membros do time do sonho...

Trabalham sempre para dar um retorno honesto.

Incondicionalmente e sem julgamentos ajudam a perseverar.

Mediocridade mata sonhos, por isso aceitam somente a excelência.

Erros e fracassos são usados para aprender.

Do

Sempre ousam manter o foco na importância, não simplesmente no seu sucesso.

O melhor é sempre o esperado.

Não respondem às suas ideias com desgosto ou desprezo, mas com respeito.

Há sempre uma afirmação sobre seus talentos e capacidades.

O aprendizado e as oportunidades de crescimento são sempre maximizados para melhorar o sonho e o sonhador.

Eu compartilho o acróstico de Walt com você porque acho que ele é muito bom. Você pode querer usá-lo enquanto procura a resposta para a

pergunta das pessoas. Ou pode querer usar os três critérios que desenvolvi para os membros da equipe dos sonhos. Enquanto lê sobre eles, pense em como esse tipo de pessoas poderia ajudá-lo enquanto você luta pelo seu sonho.

MINHA EQUIPE DOS SONHOS INCLUI PESSOAS QUE ME INSPIRAM

A inspiração geralmente dá à luz sonhos, mas também é necessária para mantê-los vivos! Todos precisamos de pessoas que nos encorajem, nos animem e nos elevem. Algumas pessoas simplesmente têm esse efeito sobre nós. Quando estamos com elas, ficamos motivados a viver mais, pensar melhor, trabalhar mais e arriscar mais. Elas nos incitam a continuar!

Robert Schuller é um encorajador de sonhos para milhões de pessoas — e eu me incluo entre elas. Quando meu livro *Failing Forward* [Fracassos adiante] foi lançado, dei o primeiro exemplar para ele. Durante o jantar, agradei pelo encorajamento que havia me dado através de seus livros e de suas doces palavras. Ele sempre me inspira a superar decepções e fracassos.

Uma das coisas importantes em relação à realização de sonhos é que frequentemente nos perdemos e acabamos entrando em desvios indesejados. Nesses momentos, precisamos de pessoas que nos acompanhem. Muitas pessoas estão próximas do meu coração porque acreditaram em mim quando eu não acreditava em mim. Elas me ouviram sem condenar e me amaram incondicionalmente, mesmo quando eu não merecia esse amor. Sem elas, eu não possuiria a esperança de que precisava para continuar lutando pelo meu sonho.

MINHA EQUIPE DOS SONHOS INCLUI PESSOAS QUE SÃO HONESTAS COMIGO

Outras pessoas que preciso ter na minha equipe dos sonhos são indivíduos que estão dispostos a falar a verdade. Isso, em princípio, pode parecer contraditório a meu desejo de incluir pessoas que me inspirem, mas não é o caso. Não procuro pessoas que queiram me nocautear. Pelo contrário,

procuro pessoas que estejam dispostas e que sejam capazes de dar um *feedback* construtivo. Isso é bastante importante na área dos sonhos porque como o orador grego Demóstenes afirmou: “Nada é mais fácil do que enganar alguém, porque facilmente acreditamos naquilo que desejamos.”

Muitas pessoas jamais pedem um *feedback* honesto aos outros. Acho que elas temem a realidade e se preocupam com a possibilidade de que alguém, ao dizer a verdade, as desencoraje a tal ponto que elas acabem por desistir dos seus sonhos. Mas um sonho sem um *feedback* honesto é geralmente um pouco mais do que uma fantasia. E um sonho que não consegue sobreviver a críticas honestas é um sonho que provavelmente nunca será alcançado.

No começo da minha carreira, reconheço a minha culpa por não ter pedido opiniões honestas de outras pessoas. Como muitas pessoas na faixa dos vinte anos, eu achava que sabia tudo. Mas o resultado foi que não realizei muitos dos meus primeiros sonhos. No entanto, quando comecei a me tornar um líder melhor e minha vontade de alcançar os meus sonhos se intensificou, minha autoconfiança aumentou. Eu fazia perguntas a outras pessoas. E os resultados eram excelentes. Comecei a crescer e melhorar.

Quando você não percebe os defeitos, não os conserta! Por exemplo, nas minhas primeiras tentativas de falar em público, não me saí muito bem. Preparei-me bem e tentei muito, mas meus discursos não eram muito eficientes. Depois de um período de frustração, tive humildade e pedi ajuda a excelentes comunicadores. Eles me contaram coisas que eu, geralmente, não queria ouvir. Mas eu precisava ouvir e aprender com aquilo. E aprendi a prestar atenção às coisas que tocavam dentro de mim; era geralmente um sinal de que estava ouvindo algo em que eu precisava melhorar. As coisas que mais me deixavam bravo ou a que resistia mais eram geralmente aquelas que eu mais precisava melhorar. E, se tirasse um tempo para refletir sobre o que me falavam e procurasse melhorar, eu geralmente melhorava muito.

“É preciso humildade para procurar *feedback*. É preciso sabedoria para entender, analisar e agir de forma apropriada.”

STEPHEN R. COVEY

O escritor Stephen R. Covey observou: “É preciso humildade para procurar *feedback*. É preciso sabedoria para entender, analisar e agir de forma apropriada.”¹ Também é preciso humildade para mostrar apreciação pela coragem de uma pessoa para dar um *feedback* honesto. E a boa notícia é que, se você pedir conselhos e mostrar apreciação, mandará uma mensagem de que seu desejo de crescer é maior do que seu ego e abrirá portas para futuros *feedbacks* que irão ajudá-lo a continuar crescendo.

Se você quer se beneficiar do valor de ter outras pessoas a bordo de seus sonhos, peça a opinião delas. Pedir e ouvir são atitudes que farão muita diferença.

MINHA EQUIPE DOS SONHOS INCLUI PESSOAS CUJAS HABILIDADES COMPLEMENTAM A MINHA

Você não consegue fazer tudo, nem eu. Pessoas de sucesso procuram ajuda de indivíduos que possuam competência em outras áreas. A maioria das pessoas na minha equipe dos sonhos é bem diferente de mim em seus dons. Nossa equipe pode ter os mesmos valores, a mesma visão e as mesmas prioridades, mas cada um é diferente na área de capacidades e temperamentos. Consequentemente, juntos realizamos mais do que teríamos feito de forma independente. Complementamo-nos e nos completamos uns aos outros.

O tipo de pessoa que você precisa na sua equipe depende das suas capacidades particulares, da sua experiência e do seu temperamento. Pense na estratégia para conquistar o seu sonho. O que precisa ser feito para conquistá-lo? Quais desses itens mais bem se encaixam nas suas habilidades? Que etapas exigirão a ajuda de outras pessoas com habilidades distintas? Onde você precisará de pessoas com experiência? Que tipos de tarefas exigirão um temperamento diferente do seu?

Não existe realmente o que chamamos de pessoa *self-made* [que se construiu sozinha]. As pessoas que são bem-sucedidas tiveram ajuda de outras durante o caminho — mesmo que não queiram reconhecer isso. Conhecer essa verdade pode liberá-lo para admitir que você precisa de ajuda e começar a procurar por ela. E esse é um passo crucial no processo de obter

sucesso. O passo seguinte é, na verdade, trazer essas pessoas a bordo de forma a que estejam dispostas a fazer a viagem com você.

RECRUTAR A EQUIPE, TRANSFERIR A VISÃO

Eu conheci muitas pessoas com grandes sonhos, mas que nunca os conquistaram porque foram incapazes de fazer com que outros vissem e comprassem a visão delas. Elas acreditavam que, se o sonho valesse a pena, as pessoas simplesmente se aliariam. Recrutar uma equipe não funciona assim. As pessoas que caem nessa armadilha podem ser visionárias, podem trabalhar muito e podem ter nobres intenções, mas não serão bem-sucedidas se não aprenderem a transferir a visão dos seus sonhos para outras. Elas estão condenadas a passar pela maldição que é bem conhecida na Romênia e que diz: “Você pode ter uma ideia brilhante, que sabe que é correta e, mesmo assim, ser incapaz de convencer os outros.”

O autor e crítico John Ruskin entendeu o poder — e o desafio — de comunicar uma visão. Ele afirmou: “A maior coisa que uma alma humana já fez neste mundo foi ver algo, e contar de forma simples o que viu. Há centenas de pessoas que conseguem falar para cada uma que consegue pensar, mas há milhares que podem pensar para cada uma que consegue ver. Ver claramente é poesia, profecia e religião — tudo junto.”²

Obviamente, a capacidade de se comunicar é importante para transferir o sonho para outras pessoas. Mas é preciso mais do que isso. É preciso credibilidade e convicção. O molde de uma visão pode ser feito somente por bons comunicadores. O molde do sonho pode ser feito somente por pessoas que vivem e respiram o sonho. Convencer outros da importância de seu sonho só pode acontecer se você estiver convencido da importância dele. Isso exige a mensagem correta, falada pelo mensageiro correto, para a audiência correta. O psicólogo, escritor e orador Larry Crabb descreve essa convergência, afirmando: “A visão que damos aos outros sobre quem e o que eles poderiam se tornar tem poder quando ecoa o que o espírito já falou às almas deles.” Esse poder pode convencer as pessoas a segui-lo na conquista do seu sonho e aumenta muito as suas chances de sucesso.

Então, como você transfere a visão do seu sonho e faz isso com eficácia? Há um antigo ditado chinês que diz: “A vontade é como uma carruagem sendo puxada por dois cavalos: a mente e as emoções. Os dois cavalos precisam se mover na mesma direção para que a carruagem avance.” Concordo com isso e acredito que exista um terceiro “cavalo”: a visualização. Para se comunicar com pessoas e conectá-las eficientemente com o seu sonho, você precisa fazer isso com lógica, emoção e visualização.

1. TRANSFIRA O SONHO COM LÓGICA.

Aquilo em que as pessoas não acreditam, não é aceito por elas. A capacidade de comunicar o seu sonho logicamente é o primeiro passo para ganhar credibilidade com as pessoas. Se você não passar por esse primeiro portão do intelecto das pessoas, não será capaz de ir mais adiante. Como você faz isso? Primeiro, ao comunicar uma compreensão realista da situação atual. Toda vez em que você comunicar sua visão para as pessoas, a primeira coisa que os céticos perguntarão será: “Mas e daí...?” Se não perguntam em voz alta, falam para eles mesmos. E vão continuar perguntando até você responder a todas as preocupações que eles têm.

Para se comunicar com pessoas e conectá-las eficientemente
com seu sonho, você precisa fazer isso com lógica, emoção e
visualização.

Você precisa demonstrar que entende a situação pelo menos tão bem quanto eles. Isso exige ser extremamente rigoroso quando compartilhar o seu sonho e não ficar somente nos benefícios positivos a ponto de excluir fatos. Lembre-se, quando Mike Hyatt comunicou o seu sonho de transformar sua divisão na Thomas Nelson, ele colocou todas as suas cartas na mesa; ele deixou que todos soubessem que ele sabia como tudo estava mal.

A segunda coisa a fazer ao transferir a visão de forma lógica é fornecer uma estratégia sólida. Boas estratégias sempre dividem o sonho em partes gerenciáveis. Se um sonho parece muito grande e inalcançável, as pessoas ficam desencorajadas e perdem o interesse rapidamente. Quando grandes sonhos são divididos em partes menores e pedaços diferentes são dados a indivíduos capazes, as tarefas parecem se tornar mais fáceis de realizar e cada pessoa envolvida tem um incrível sentido de posse e envolvimento pessoal.

Comunicar toda essa informação eficientemente, sem cansar os demais com detalhes, é uma verdadeira arte. Você precisa dar informações suficientes para satisfazer as pessoas, mas não a ponto de fazer com que percam o interesse. É preciso habilidade e isso exige prática. Mas, para transferir a visão, você precisa aprender a fazer isso.

2. TRANSFIRA O SONHO EMOCIONALMENTE.

Quando você consegue apresentar o seu sonho logicamente, as pessoas geralmente param de resistir. Mas isso não significa que vão abraçá-lo. Para conectá-las com o seu sonho, você precisa se conectar com elas emocionalmente. O que as pessoas não sentem, elas não aceitam. Aqui mostro como você pode conectar as pessoas ao seu sonho em um nível emocional:

Mostre-lhes o sonho a partir das perspectivas deles. Dizem que o grande filósofo-poeta Ralph Waldo Emerson e seu filho lutaram muito para colocar um bezerro no estábulo. Suados e sem mais forças, estavam a ponto de desistir quando uma jovem empregada irlandesa apareceu. Ela caminhou até o bezerro, enfiou o dedo na boca do animal e este, associando a sensação à sensação de estar com a sua mãe, pacificamente seguiu a garota até o estábulo.

As pessoas não são diferentes daquele bezerro. Você pode empurrá-las, amarrá-las e, mesmo assim, elas nunca farão o que você quer. Mas faça com que eles sintam que irão se beneficiar e provavelmente o seguirão. As pessoas

fazem as coisas por suas próprias razões — não pelas minhas, nem pelas suas. E as razões delas estão, quase sempre, ligadas às suas emoções.

Adoro a história de Michael Faraday, inventor do primeiro motor elétrico, apresentando seu novo aparelho ao primeiro-ministro britânico, William Gladstone. Desejoso de ganhar o apoio do governante, Faraday mostrou um modelo bem rudimentar — um fio enrolado ao redor de um ímã. Gladstone mostrou pouco interesse.

— Para que serve isso? — o estadista perguntou a Faraday.

— Um dia o senhor poderá cobrar imposto sobre ele — respondeu o cientista. Faraday poderia ter explicado a física de sua invenção. Poderia ter explicado suas aplicações práticas. Mas, em vez disso, apelou para o interesse do político.

Não sei se essa história é verdadeira, mas ela ensina bem como a verdade funciona. Se quiser ganhar pessoas para seus sonhos, precisa falar a linguagem dos interesses delas, não a dos seus.

Mostre o seu coração. Só porque as pessoas querem saber o que ganham quando compartilham os seus sonhos, isso não significa que não tenham interesse no que isso significa para você. As pessoas aceitam o sonhador antes de aceitarem o sonho. Para transferir o sonho emocionalmente, você precisa permitir que as pessoas vejam o seu coração e o seu desejo. Compartilhar o seu coração conta a sua história. Compartilhar a sua esperança conta a história do seu sonho e como ele irá impactar no futuro.

As pessoas aceitam o sonhador antes de aceitarem o sonho.

Você pode ser capaz de comunicar a ideia do seu sonho em questão de minutos. Mas vai precisar de um pouco mais de tempo para convencer as pessoas de onde está seu coração. Isso vai exigir paciência de sua parte. E esperar até que as pessoas cheguem ao nível do coração não é um sinal de fraqueza; é um sinal de sabedoria. A força não está em forçar a passagem, mas em se adaptar ao passo mais lento dos outros enquanto você seguir liderando. Se corrermos muito à frente, perdemos nosso poder de influência.

Especialistas em marketing e vendas dizem que as pessoas geralmente precisam ouvir uma ideia sete vezes antes de aceitá-la e considerá-la própria. E o tempo necessário para essa tomada de posse varia, dependendo da pessoa. Sendo bem geral...

10% das pessoas são pioneiras,

70% são colonizadores e

20% são antagonistas.

Seu objetivo deve ser ganhar os pioneiros e esperar pelos colonizadores. Se você comunicar bem o seu coração, se viver com integridade e esperar o momento certo, o seu sonho ganhará credibilidade e passará de uma boa ideia a uma grande ideia aos olhos deles. E, quando estiver pronto para seguir em frente, faça isso com os 80%, deixando os antagonistas para trás.

Mostre-lhes os benefícios. O autor e comentarista social Studs Terkel observou: “Acho que a maioria de nós está procurando um chamado, não um emprego. A maioria de nós, como o trabalhador na linha de montagem, tem empregos que são muito pequenos para nosso espírito. Empregos não são grandes o suficiente para as pessoas.”³ Os sonhos, no entanto, são grandes o suficiente.

Um grande sonho beneficia a todos. O seu trabalho é ajudar as pessoas a verem os benefícios trazidos pelo seu sonho. Você precisa ajudá-los a se conectarem com as oportunidades para conseguir crescimento pessoal, encontrar realização e aumentar a autoestima. Você precisa fornecer todos os motivos que tiver para que o seu sonho seja seguido. E se não conseguir oferecer muitas razões legítimas para que eles se envolvam, então não há por que tentar recrutá-los para a sua equipe.

“Deveríamos mostrar a vida não como é, nem como deveria ser,
mas somente como a vemos em nossos sonhos.”

LÉON TOLSTÓI

3. TRANSFIRA O SONHO VISUALMENTE.

Depois de ajudar as pessoas a entenderem o sonho logicamente e conectá-las emocionalmente, o passo final para transferir o sonho é torná-lo real visualmente. Você realmente precisa dar-lhe vida. Por quê? Porque o que as pessoas não veem, elas não aceitam.

O romancista Léon Tolstói afirmou: “Deveríamos mostrar a vida não como é, nem como deveria ser, mas somente como a vemos em nossos sonhos.” Podemos fazer isso pintando imagens verbais. Podemos fazer isso usando fotografias ou filmes. Podemos usar a música. Mas a imagem mais avassaladora é vivermos o que estamos tentando comunicar.

Honestamente, as pessoas podem ficar relutantes de abraçar um grande sonho. Mesmo as pessoas que dizem que desejam ter um sonho geralmente não o querem realmente. Elas querem os *resultados* do sonho. Observe todos os comerciais de dietas e produtos light. As pessoas veem as fotos antes e depois e querem o “depois”. Não estão realmente interessadas no processo para chegar até ali. Se estivessem, haveria menos pessoas obesas. No entanto, se vivemos nosso sonho, praticamos a integridade e conseguimos um grau de sucesso, as pessoas veem o que o sonho fez por nós e isso desperta a vontade nelas. Se fizer tudo dentro das suas possibilidades para viver o seu sonho, você se transforma em um anúncio vivo dele. E poucas coisas são mais inspiradoras do que isso.

Se você for bem-sucedido em transferir o seu sonho, você verá esse sucesso. As pessoas terão prazer em fazer parte da sua equipe. Elas trabalharão bem entre elas e com você. Acrescentarão valor à equipe contribuindo com criatividade. E assumirão a responsabilidade para fazer as coisas. Se você fizer um bom trabalho para transferir a sua visão, as pessoas terminarão tomando posse do sonho. Mas você precisa soltar o sonho para que isso ocorra. O que é realmente forte é que a equipe não irá ajudá-lo a conquistar o sonho — os membros da equipe irão acrescentar coisas, tornando-o maior e melhor. Quando isso acontece, o sonho fica maior do que você ou sua equipe.

Fui lembrado do que acontece quando uma equipe adota um sonho através da citação de um dos meus heróis, John Wooden, ex-treinador da equipe de basquete da UCLA. Ele afirma:

Durante meus anos como treinador e desde então, eu me recuso a falar do Bruins UCLA como “meu time” ou dos indivíduos como “meus jogadores”. Segui a mesma política com as equipes do Indiana State Teachers College e do South Bend Central High School.

Quando me perguntavam: “Como você ganhou aquele jogo, treinador?” Eu corrigia o repórter e dizia: “Não ganhei o jogo. Os jogadores o ganharam. Nosso time superou o oponente.”

Pode parecer uma questão menor, mas é importante para mim porque reflete a minha ideia de que os membros são os “donos” de uma equipe. O Bruins UCLA não era o meu time. Era o *nosso* time.

Eu era o treinador-chefe — parte de um time cujos membros eram todos donos.⁴

O treinador Wooden transferiu o seu sonho de integridade e excelência para todas as pessoas que jogavam basquete para ele. Fez isso ao dar razões lógicas para tudo o que os jogadores faziam, ajudando-os a se conectarem emocionalmente e mostrando visualmente, pois vivia dessa forma, na frente deles, todos os dias. E como ele trouxe a sua visão e os seus sonhos, aqueles jogadores perceberam seus próprios sonhos.

Suporte de sonhos

Durante anos, estudei os grandes líderes e comunicadores para aprender como compartilhavam seus sonhos e convidavam as pessoas a aceitá-los. Ninguém foi maior do que Winston Churchill. Um veterano americano, que fez parte da invasão no Dia D, descreveu o encontro com Churchill antes do início da sangrenta ofensiva contra os nazistas. Ele afirmou que foi a experiência mais aterrorizante de sua vida. “Na verdade”, ele contou, “acho que alguns de nós não teríamos sido capazes de fazer o que fizemos, se não fosse por aquela visita pouco antes de cruzarmos o canal.”

Referia-se àquela visita de Churchill, horas antes de se dirigirem às praias da Normandia. Churchill chegou em um jipe, desceu e misturou-se às tropas. “Ele apertou mãos e até abraçou alguns”, lembra-se o veterano. “Contou sobre a sua experiência na guerra e se identificou com as nossas emoções. Então, ficou de pé no jipe e fez um discurso de cinco minutos. O tempo todo tinha lágrimas nos olhos.” E o que Churchill falou naquela ocasião, sabendo que muitos jovens estavam indo para a batalha e encarariam a morte? Ele disse:

Senhores — sei que estão com medo. Lembro-me de como tinha medo quando era soldado. Tive o privilégio de defender meu país por vários anos através dos dias negros quando não sabíamos se poderíamos cumprir o que deveríamos fazer. Mas esse é o momento de vocês. Estamos contando com vocês para estarem à altura da ocasião e conseguirem tudo que devem realizar. O destino do mundo livre está sobre seus ombros. Esse pode ser o momento mais importante de suas vidas.⁵

“Não é preciso dizer”, comentou o veterano, “que nosso grupo de soldados amedrontados se tornou um bando de homens prontos para enfrentar qualquer um.”

Quando falava, Churchill inspirava os ouvintes. Ele falava a verdade com dinamismo, conectando-se com as pessoas de forma lógica e emocional. E com a habilidade de um ferreiro, montava imagens verbais vívidas. (Por exemplo, foi ele quem criou a expressão “cortina de ferro”.) Se você conseguir aprender a se comunicar como Churchill e seguir seu exemplo, as pessoas compreenderão a sua visão e se conectarão com você. E, se consistentemente viver o que fala, você se aprofundará em seus esforços para ganhar as pessoas para a sua causa e as incluirá no seu sonho.

É preciso uma equipe para conquistar um sonho

Então, como você responde à pergunta das pessoas? Você incluiu as pessoas de quem precisa para realizar o seu sonho? Não podemos conquistá-lo sozinhos. E devemos agradecer às pessoas que escolheram se juntar a nós. Somos todos dependentes uns dos outros. Como o músico de jazz George Adams afirmou: “Somos feitos de milhares de outros. Todos os que já fizeram algo por nós ou falaram uma palavra de encorajamento, entraram no nosso caráter e nos nossos pensamentos, bem como em nosso sucesso.”

Não sei quais são os seus sonhos. Não sei o que você deseja realizar ou quem precisará incluir para ver o seu sonho florescer. Você pode precisar do encorajamento e do cuidado de um outro único ser humano para ajudá-lo a seguir em frente. Ou pode precisar de um exército. Independentemente da sua situação, posso lhe dizer que você precisa de outros. Quanto maior o sonho, maior a necessidade. Mas aqui está a boa notícia: o tamanho do seu

sonho determina o tamanho das pessoas que serão atraídas por ele. Se você tem um grande sonho, tem ainda um maior potencial para que boas pessoas o ajudem. O que você precisa fazer é se conectar com elas, convidá-las, transferir a visão e liberá-las.

O tamanho do seu sonho determina o tamanho das pessoas
que serão atraídas por ele.

Você consegue responder sim à pergunta das pessoas:
Eu incluí as pessoas de quem preciso para realizar o
meu sonho?

O processo de recrutar uma equipe para ajudar a realizar o seu sonho nunca acaba. Mesmo aqueles que já trabalharam muito precisam continuar. Por quê? Porque um sonho é um alvo móvel. As condições estarão sempre mudando assim como seus objetivos intermediários. Quando você cresce, suas necessidades pessoais também mudam. E a realidade é que as pessoas vêm e vão; as pessoas que começam a jornada raramente a terminarão com você.

É preciso se perguntar: *Quem está atualmente no meu time?* Faça uma lista e inclua colegas, mentores, membros de seu círculo íntimo, empregados importantes, familiares próximos, amigos e assim por diante.

Depois, coloque-os nas três categorias que eu mencionei neste capítulo juntamente com uma quarta categoria:

- Pessoas que me inspiram
- Pessoas que me dizem a verdade
- Pessoas cujas habilidades complementam as minhas
- Pessoas que não se encaixam nas outras categorias

Agora, meça a contribuição delas. Que impacto elas causam em você? Primeiro de tudo, esse impacto é positivo ou negativo? Coloque um sinal de mais ou de menos no nome de cada pessoa. Depois, dê uma nota, de -10 a $+10$.

Aqui explico o que significa essa nota:

- +6 a +10 — Alguém que irá ajudá-lo a realizar o seu sonho — mantenha essa pessoa na sua equipe dos sonhos
- 0 a +5 — Alguém que provavelmente não contribuirá para a realização do seu sonho
- 10 a -1 — Alguém que irá na verdade dificultar o seu progresso — remova essas pessoas do seu time

Ao rever a sua lista, você provavelmente verá que há poucas pessoas na primeira categoria. Está bem. Agora é hora de mudar isso. Comece a recrutar pessoas para se tornarem parte da sua equipe dos sonhos.

7. A PERGUNTA DO CUSTO:

Estou disposto a pagar o preço do meu sonho?

*Lembre-se sempre de que a luta precede
o sucesso, mesmo no dicionário.*

SARAH BAN BREATHNACH

SONHOS SÃO PESSOAIS. Isso também ocorre com os sacrifícios que devem ser feitos para conquistá-los. A maioria das pessoas não está disposta a fazer a pergunta do custo: estou disposto a pagar o preço do meu sonho? Elas evitam a pergunta, evitam o custo e inadvertidamente evitam o sonho.

Não existe uma única pessoa no mundo que tenha conquistado um sonho sem pagar o preço dele. Alguns pagam com suas vidas ou com sua liberdade. Outros o pagam ao abrirem mão das opções ou das finanças ou de relacionamentos. Tenho um amigo que aprendeu a contar o custo, incluindo, entre outras coisas, uma motocicleta.

O preço de um sonho

Seu nome é Kevin Myers, e é o pastor principal da Igreja 12Stone em Lawrenceville, Geórgia. Kevin desde jovem quis ser pastor — desde quando tinha apenas 16 anos. Desde que era criança, também era louco por

motocicletas. Comprou a primeira, uma usada, quando era adolescente. Teve outras quando estava com vinte anos e, apesar de adorar pilotá-las, nunca conseguiu ter uma do tipo que sonhava: uma cruiser.

Kevin dedicou a sua vida ao ministério, mas era uma pessoa bastante empreendedora. Desde a sua adolescência, tinha o sonho de começar uma igreja do zero e transformá-la em uma organização que teria impacto na comunidade e serviria a milhares de pessoas. Em 1987, quando tinha 26 anos, fez isso, mudando de Michigan para a Geórgia a fim de começar a tal igreja, uma que existiria para o bem das pessoas que ele descrevia como “espiritualmente mal resolvidas”. Ele fez vários sacrifícios: deixou para trás amigos e família, abriu mão de um emprego em uma boa igreja e entrou em um período de incerteza financeira. Estava disposto a pagar o preço do seu sonho. Mas o custo terminou sendo muito maior do que esperava.

Ele tinha esperado um rápido sucesso, com esperanças de começar com 250 pessoas. Isso teria sido uma igreja de bom tamanho que seria capaz de se sustentar financeiramente. Em vez disso, a igreja mal se sustentava. Ela começou com pouco mais de uma centena de pessoas e permaneceu com esse tamanho por seis anos. Não demorou para a igreja começar a usar todo o dinheiro que tinha. Drenou todo o dinheiro que Kevin e sua esposa, Marcia, tinham anteriormente separado para comprar uma casa. Em seguida, as poupanças pessoais deles foram esvaziadas. Os dois perderam a cobertura médica e, logo depois disso, um dos filhos do casal ficou doente. As contas médicas se acumulavam e eles ficaram endividados. Kevin começou a fazer trabalhos eventuais em construção para tentar fechar as contas. Parecia que o seu sonho tinha morrido.

Aquilo era mais do que Kevin poderia aguentar. Ele voltou ao patrão que tinha em Michigan e pediu o seu antigo emprego de novo. Mas seu ex-patrão encorajou-o a aguentar um pouco mais, continuar trabalhando para realizar o seu sonho. O processo quase o levou à bancarrota.

Virando a página

Então, no sétimo ano, as coisas começaram a mudar. Sua pequena igreja finalmente começou a crescer. Desde o início, a igreja estava em locais

alugados. Kevin viu o crescimento modesto como uma oportunidade para arriscar; eles comprariam terras e construiriam o primeiro prédio. Não foi fácil, mas as pessoas acreditavam no que estavam fazendo e se sacrificaram. Assim que o edifício estava pronto, a igreja cresceu ainda mais.

Na mesma época, Kevin teve a oportunidade de realizar seu outro sonho. Quando sua mãe morreu, deixou-lhe alguns dólares, que ele usou para comprar a sua primeira moto de verdade. Era algo que desejara por vinte anos. Aquilo representava a sua liberdade. Kevin diz que andar de moto para ele é sua “droga legal”. Quando as pressões da liderança se intensificavam, ele dava uma volta. Kevin também fazia viagens mais longas para o Blue Ridge Parkway nos verões. Descobriu que essas escapadas eram muito estimulantes. Sua motocicleta tinha o bônus de lembrá-lo de sua mãe sempre que a ligava — uma lembrança de sua vida e de seu amor por ele.

Depois que a igreja se mudou para o novo prédio, o espaço não demorou muito para ficar apertado de novo. Kevin começou a procurar um novo terreno onde pudesse construir um edifício ainda maior. Construir o primeiro tinha sido um grande risco. Agora seria muito pior. A fase de crescimento seguinte exigiria US\$ 4 milhões. Kevin sabia que levantar o dinheiro seria uma luta. Também sabia que haveria um custo pessoal. Ele conta:

Em um momento de reflexão honesta, eu sabia que não conseguiria realizar meu sonho sem mais sacrifícios. Durante três meses, lutei contra esse custo pessoal. Tinha poucos recursos materiais para usar a fim de realizar essa visão. Tudo que tinha era a motocicleta. Para a maioria das pessoas isso não parecia ser muito. Mas, para mim, ela tinha um significado que chegava ao nível da alma.

A decisão foi estressante e gerou um tumulto interno. Durante anos, eu havia adiado muitos desejos e esperanças para minha família. E agora, o nível seguinte do meu sonho estava exigindo mais de mim. Lembro-me de quando decidi sacrificar o sonho da minha motocicleta pelo bem de um sonho maior. Vívido foi o sentimento de perda pessoal. Mas eu me lembro de como isso foi definitivo em minha alma. Estava agora mais comprometido com o meu sonho do que nunca. Foi uma busca épica de um sonho e só poderia avançar às custas dos desejos pessoais. Foi um grande aprendizado sobre liderança para mim.¹

Kevin não compartilhou com os outros o tumulto interior que sentiu no momento, mas tornou público o fato de que estava doando a sua motocicleta.

Quando fez isso, as pessoas pareciam ter entendido, de repente, que os sonhos sempre têm um custo.

A igreja, por fim, conseguiu levantar o dinheiro e construir o prédio. Assim, com a congregação crescendo, eles tiveram de continuar se expandindo. O crescimento continuou e logo foi preciso planejar a próxima fase do sonho, os próximos sacrifícios que seriam necessários.

Continue sonhando, continue se sacrificando

Em janeiro de 2008, a igreja de Kevin inaugurou um novo prédio de mais de 33.000 metros quadrados em um terreno de 69 acres com um auditório de 2.600 cadeiras. Atualmente, a participação a cada fim de semana é de 6.000 pessoas. E a igreja tem um efeito não só sobre a comunidade, mas também ajuda pessoas em outras partes do mundo. Kevin e os membros de sua congregação pagaram o preço desse sonho. Sempre que chegam a um nível mais alto, pagam mais. E a lição da motocicleta sempre ficará com ele. Kevin observa:

Foi a época em que descobri a diferença entre sonhos e meros desejos. Quando era adolescente e jovem, achava que essas duas coisas eram uma só. Mas, quando você se aprofunda em um sonho, precisa fazer pagamentos maiores. As trocas ficam mais difíceis. E você percebe que abrir mão de alguns dos seus desejos é o preço a pagar para realizar os seus sonhos, um preço que você deve pagar para ter a chance de conquistá-los.

Algumas pessoas dizem que possuem tanto sonhos quanto desejos, mas eu duvido. Tudo o que possuem, na verdade, são desejos que servem a si mesmos. O mais provável, se já sonharam algo, é que acabaram trocando seu brilho por algo pequeno e autofocado. Acredito que uma pessoa precisa estar disposta a sacrificar desejos em nome de um sonho. Pergunto-me se isso é verdade em todos os sonhos reais. Se for, então é muito mais perigoso e aventureiro sonhar do que a maioria das pessoas ousa acreditar. Mas é uma grande busca! E que leva a poucos arrependimentos.²

Há ainda muitos desafios para Kevin, porque ele ainda sonha. E, por causa disso, há custos que terá de pagar. Mas ele aprendeu a lição, graças à motocicleta de que estava disposto a abrir mão para o bem do seu sonho.

O que você irá pagar?

E você? Aprendeu algo sobre sacrifício? Como responde à pergunta do custo: Estou disposto a pagar o preço do meu sonho? Como disse, toda jornada em direção a um sonho é pessoal e, por conseguinte, também o é o preço que devemos pagar por ele. Porque sou incapaz de me sentar com você e perguntar pessoalmente sobre os seus sonhos, não posso aconselhá-lo sobre o custo que deverá pagar por eles. Mas posso dizer algumas coisas que são verdadeiras para todos os que perseguem um sonho. Aqui estão elas:

Toda jornada em direção a um sonho é pessoal e, por conseguinte, também o é o preço que devemos pagar por ele.

1. O SONHO É GRATUITO, MAS A JORNADA NÃO O É.

Recentemente, tive uma conversa com meu amigo Collin Sewell sobre sonhos. Ele lembrou-se de que, no começo, todos os sonhos são livres de obstáculos. E de fato eles são, não é mesmo? Quando você pensa pela primeira vez em um sonho, tudo é muito divertido, não é? Você vê todas as possibilidades. Imagina todo o potencial. É excitante. Naquele momento, raramente pensamos no custo. Mas, em algum momento, você precisa fazer uma transição de alguém que crê no sonho para aquele que o compra. Nenhum sonho se torna realidade sem que alguém pague por ele.

Mas, em algum momento, você precisa fazer uma transição de alguém que crê no sonho para aquele que o compra. Nenhum sonho se torna realidade sem que alguém pague por ele.

Se você quer conquistar um sonho, precisa estar disposto a fazer mais do que apenas imaginar o resultado. Precisa estar disposto a pagar o preço. Há muitos que acreditam em sonhos. São raros os que pagam o preço desses sonhos.

2. O PREÇO DEVE SER PAGO ANTES DO QUE VOCÊ IMAGINA.

Acho que a maioria das pessoas percebe que haverá algum custo para conseguir o sonho. Elas possuem uma vaga noção de que algum dia terão de pagar um preço. Mas não percebem que ele terá de ser pago antes do que imaginam. Se você já começou a tentar conquistar o seu sonho, então sabe do que estou falando. Assim que começou a jornada, aposto que o preço começou a se tornar uma questão. Por que isso? Porque sonhos confessados criam conflito; quando se começa a conquistar um sonho, estabelece-se uma crise.

No momento em que você declara qual é o seu sonho e tenta conquistá-lo, os problemas começam a surgir. Encarar a realidade é como ser atingido por um balde de água fria. Não esperando isso, muitas pessoas ficam desencorajadas. Alguns deixam seus sonhos na geladeira. Outros os abandonam por completo.

Geralmente ouço pessoas de meia-idade expressarem remorso porque desistiram de seus sonhos na juventude: uma carreira que não perseguiram, uma oportunidade que não aproveitaram, uma relação que se permitiu atrofiar e morrer. Décadas depois, elas voltam a pensar nisso. Para alguns, é tarde demais. Eles não conseguem conquistar esse sonho, independentemente do preço. Para outros, o sonho é possível, mas o preço é muito mais alto.

Sonhos são como dinheiro. Quanto mais cedo o investimento, maiores as recompensas com o tempo. Por exemplo, no campo financeiro, digamos que você investisse US\$ 1.000 a cada ano durante uma década, começando aos 25 anos de idade (US\$ 10.000 seria o total investido); aos 65, você teria US\$ 112.537. No entanto, se você investisse US\$ 1.000 por ano, começando aos 35, e continuasse investindo todos os anos durante trinta anos (US\$ 30.000 seria o total investido), então, aos 65, você só teria US\$ 101.073.³ Da mesma forma, se você começar a pagar por seu sonho bem cedo na vida, aumentam as

chances de que você consiga um bom “retorno” no seu investimento. E você poderia evitar o problema apontado pelo comediante e comentarista político Al Franken que, depois de citar o velho ditado “Nenhum homem no leito de morte jamais disse: ‘Gostaria de ter passado mais tempo no escritório’”, comentou: “Como ele sabe disso? Aposto que alguém, no leito de morte, disse: ‘Gostaria de ter passado mais tempo no escritório quando tinha vinte, trinta anos; eu teria tido uma vida melhor’ — *glup* — morto.”

Há muitos que acreditam em sonhos. São raros os que pagam o preço desses sonhos.

Se você não começou a pagar o preço pelo seu sonho no passado, não dá para mudar isso. Mas você tem o controle sobre se quer começar a pagá-lo hoje! Se realmente quer conquistar o seu sonho e não apenas imaginá-lo, comece a investir agora. Está desencorajado porque o retorno não será tão grande por começar mais tarde? Espero que não. Pense nisso: qual será o retorno se você *nunca* investir? É melhor viver o seu sonho em parte do que perder a oportunidade e sentir remorso mais tarde.

3. O PREÇO SERÁ MAIS ALTO DO QUE VOCÊ ESPERA.

Todos os sonhos têm um preço e o custo é quase sempre mais alto do que se espera pagar. Nunca em minhas conversas com pessoas de sucesso ouvi as palavras: “Chegar ao topo foi muito mais fácil do que eu esperava.” Todos que conquistaram um sonho têm histórias de guerra para contar.

Anos atrás, em uma viagem, descobri o princípio do táxi: descubra o preço antes de entrar. Apesar de isso ser possível quando se chama um táxi, é impossível quando o assunto é conquistar sonhos. Você nunca sabe o custo completo antecipadamente. Você descobre como será somente ao completar a jornada. Foi o que aconteceu com Kevin Myers. Ele sabia que teria de pagar.

Mas o custo foi muito mais alto do que ele antecipara. Kevin acredita que valeu a pena, mas com certeza o preço pago foi mais alto do que o esperado.

O ator Paul Hogan, que fez o personagem Crocodilo Dundee, respondeu uma vez à pergunta de como havia se tornado bem-sucedido. Adorei a resposta: “O segredo do meu sucesso é que eu mordo mais do que consigo mastigar e mastigo o mais rapidamente possível.” Sonhos não são baratos e não são fáceis. Quanto maior o sonho, maior o preço. Mas o segredo para pagar por seu sonho é continuar mastigando.

4. O preço deve ser pago mais de uma vez.

Essa verdade pode ser surpreendente, mas não se paga apenas uma vez e já se conquista um sonho. É preciso pagar muitas vezes por ele. Sei que fiquei surpreso ao descobrir isso. Quando era mais jovem, eu achava que era como pagar a entrada para um parque de diversões — pague uma vez e depois é só aproveitar. Infelizmente, não é assim que os sonhos funcionam.

A declaração que uso para descrever o processo é essa: “Você precisa abrir mão para crescer.” Sempre que enfrento outro sacrifício, sempre que reconheço que há outro preço a ser pago, lembro que preciso abrir mão para crescer.

Perseguir um sonho é como escalar uma montanha. Nunca chegaremos ao topo se estivermos carregando muito peso. Ao entrarmos em cada nova fase da escalada, encaramos uma decisão. Carregamos mais coisas, deixamos as que não nos ajudam, trocamos o que temos por outras coisas ou paramos de escalar? A maioria das pessoas tenta levar muitas coisas com elas durante a jornada. No entanto, quando as pessoas bem-sucedidas escalam, abandonam algumas coisas ou começam a trocá-las para chegar a um nível superior.

Nunca em minhas conversas com pessoas de sucesso ouvi as palavras: “Chegar ao topo foi muito mais fácil do que eu esperava.”

Depois de estar nessa jornada por mais de quarenta anos, percebi que os pagamentos exigidos para chegar a um sonho nunca acabam. A jornada do sonho continua somente se você continuar pagando o preço. Quanto mais quiser avançar, de mais coisas precisará abrir mão. E, quanto maior o preço que pagar, maior o prazer que sentirá quando finalmente alcançar o seu sonho. Quanto maior o investimento, maior o retorno emocional.

5. É POSSÍVEL PAGAR MUITO PELO SEU SONHO.

Apesar de reconhecer que todo sonho tem um preço, não acredito que você deveria estar disposto a pagar qualquer preço para conquistar seu sonho. Alguns custos são simplesmente elevados demais. Por exemplo, já vi pessoas comprometendo seus valores, sacrificando suas famílias e arruinando sua saúde na luta por realizar um sonho. Esses são preços que não estou disposto a pagar.

Se você arruína a sua saúde ou sacrifica a sua família, você conquistará o seu sonho, mas não será capaz de aproveitá-lo. E se você compromete os seus valores, ataca a sua alma. Você não pode permitir que o seu sonho dite os seus valores. Em vez disso, os seus valores deveriam governar os seus sonhos. Sempre que essas duas coisas saem do controle e os sonhos começam a controlar os seus valores, o custo fica alto demais.

Que preço é alto demais para pagar pelo seu sonho? Eu o encorajo a fazer uma lista de coisas que você deveria proteger a qualquer custo. Recomendo que seja curta. Ter uma lista longa provavelmente tornará impossível a realização do seu sonho. Concentre-se somente no essencial, depois fique pronto e disposto a abrir mão de todo o resto.

Você terá de pagar por isso

Mencionei que todo sonho é pessoal e, por conseguinte, os custos também o são. Apesar de isso ser verdadeiro, também descobri que uns poucos custos são comuns a todas as pessoas que tentam realizar os seus sonhos. Acredito

que todos devem pagar pelo menos esses três preços para conseguir o sucesso.

1. O PREÇO DE LIDAR COM CRÍTICAS DE PESSOAS QUE SÃO IMPORTANTES.

O filósofo-poeta Ralph Waldo Emerson falou sobre o que é necessário para continuar no caminho: “Independentemente do caminho que você escolher, alguém sempre dirá que você está errado. Há sempre dificuldades que o tentarão a pensar que os seus críticos estão certos. Mapear um curso de ação e segui-lo até o fim exige muita coragem.”

Todos os que perseguem um sonho são criticados. Se você tem a pele calejada, a maior parte das críticas não o incomodarão. É preciso aprender a ignorá-las, assim como fazem os atletas profissionais. Eles lidam com isso o tempo todo. Por exemplo, dizem que todo time de beisebol poderia usar alguém que sabe como jogar em todas as posições, alguém que nunca erre e sempre saiba qual a melhor jogada a realizar. O único problema é que é difícil fazer com que ele largue o cachorro-quente e desça até o campo!

“Independentemente do caminho que você escolher, alguém sempre dirá que você está errado. Há sempre dificuldades que o tentarão a pensar que os seus críticos estão certos. Mapear um curso de ação e segui-lo até o fim exige muita coragem.”

RALPH WALDO EMERSON

Acho que a crítica é parte da natureza humana. Jonas Salk, que desenvolveu a vacina da pólio, afirmou: “Primeiro as pessoas dirão que você está errado. Depois, dirão que você está certo, mas que o que está fazendo não tem importância. Finalmente, elas admitirão que você está certo e o que faz é importante, mas que, é claro, elas sabiam disso o tempo todo.”

O que realmente machuca são as críticas de pessoas que são importantes para você. É duro ter o seu sonho criticado por pessoas que você admira, ama e respeita. Mas, se quiser realizar o seu sonho, terá de aprender a pagar esse

preço também. Stacy Allison, a primeira mulher americana a chegar ao topo do Everest, lembrava: “Às vezes, é preciso decidir em sua vida quando é correto não ouvir o que os outros estão falando. Se eu tivesse ouvido outras pessoas, não teria escalado o Everest.”

Então, quando você deve ouvir e quando deve ignorar o que os outros dizem? Quais são os críticos que contam e quais são os que não? Aqui está meu conselho. Ouça os críticos quando...

- Você é amado incondicionalmente pela pessoa que o critica.
- A crítica não está contaminada por sua agenda pessoal.
- A pessoa não é naturalmente crítica a tudo.
- A pessoa continuará lhe dando apoio depois do conselho.
- Ele ou ela tem conhecimento e sucesso na área.

Encarar críticas é simplesmente um dos preços a pagar para conquistar o seu sonho. Não há como fugir. O autor Max Lucado escreve sobre isso no livro *Ele ainda remove pedras*. Cita Marcos 5:36 (“Não fazendo caso do que eles disseram, Jesus disse ao dirigente da sinagoga: ‘Não tenha medo; tão-somente creia’.”) e Lucado continua afirmando:

Adoro esta fala! Ela descreve o princípio crítico para se ver o que não se pode ver: ignore o que as pessoas dizem. Bloqueie tudo. Desligue. Tape os ouvidos. E, se for necessário, afaste-se.

Ignore aqueles que dizem que é muito tarde para recomeçar.

Despreze aqueles que dizem que você nunca será bom em nada.

Faça ouvidos surdos àqueles que dizem que você não é inteligente, rápido, alto ou grande o suficiente — ignore-os.

A fé às vezes começa quando você enche os seus ouvidos com algodão.

Jesus vira-se imediatamente para Jairo e pede: “Não tenha medo, apenas acredite.”

Jesus incita Jairo a ver o que não se pode ver. Quando Jesus fala: “Apenas acredite...”, ele está implorando: “Não limite suas possibilidades ao visível. Não ouça somente o audível. Não seja controlado pela lógica. Acredite que há mais na vida do que veem os seus olhos!”⁴

As pessoas que perseguem seus sonhos — mesmo quando outros expressam dúvidas e críticas — sempre acreditam que há mais do que os

olhos veem. É uma das coisas que os faz seguir em frente.

2. O PREÇO DE SUPERAR OS SEUS MEDOS.

Você já se perguntou como um treinador de animais consegue controlar um elefante de cinco toneladas e evitar que ele fuja? Fazem isso controlando o pensamento do animal. Quando um elefante bebê está sendo treinado, uma corda é colocada em sua perna e amarrada a um poste de madeira preso no chão. O elefante, que ainda não é muito forte, puxa a corda, mas não consegue quebrá-la nem arrancar o poste. No final, acaba desistindo. Desse ponto em diante, enquanto a perna do elefante estiver presa, ele *acreditará* que não consegue escapar — apesar de já ser capaz de fugir há um bom tempo. Ele se lembra da luta. Essa é uma das razões pelas quais dizemos: “Os elefantes nunca esquecem.”

As pessoas são assim. O pensamento as limita, assim como a um elefante. Normalmente isso se deve ao medo. A verdade é que o medo pode roubar os seus sonhos. Você pode ter medo do fracasso. Você pode temer a rejeição. Você pode não querer passar por tonto. Você pode ter medo de tentar porque acredita que não terá sucesso. Se você ceder a esses pensamentos e acreditar que não conseguirá realizar o seu sonho, então estará certo — e, portanto, será incapaz de conquistá-lo. Mas aqui tenho uma boa notícia: o medo é comum a todos nós e pode ser superado.

É claro, nem todo medo é ruim. O medo pode nos avisar do perigo. E os medos que estão conectados à realidade podem nos ajudar. Mas, quando o medo é irracional ou desproporcional à ameaça, isso nos faz mal. Ele impede que façamos o que podemos e nos transformemos no que devemos para realizar nossos sonhos.

O ex-cirurgião geral C. Everett Koop afirmou: “As pessoas têm um sentido inapropriado do que é perigoso.” O que elas temem geralmente não tem nenhuma conexão com a realidade. Por exemplo, as pessoas têm medo de voar, mas há mais chances de morrerem engasgadas com comida do que viajando em um voo comercial. Elas temem serem esfaqueadas por um estranho, mas é duas vezes mais provável que morram praticando um esporte. Temem morrer de um ataque de tubarão, mas porcos em um curral

matam mais do que tubarões. As pessoas temem morrer durante uma cirurgia médica, mas há 16 vezes mais chances de morrerem em um acidente de carro do que de complicações médicas.⁵

Todos os sonhos estão fora da nossa zona de conforto.
Abandonar essa zona é um preço que devemos pagar para
conseguí-los.

Todos os sonhos estão fora da nossa zona de conforto. Abandonar essa zona é um preço que devemos pagar para conquistá-los. Em seu livro *Os princípios do sucesso*, Jack Canfield escreve: “Pense na sua zona de conforto como uma prisão na qual está vivendo — uma enorme prisão autocriada. Ela consiste em uma coleção de ‘não posso’, ‘não devo’ e outras crenças infundadas formadas por todos os pensamentos negativos e decisões que você acumulou e reforçou durante sua vida.”⁶ Todo medo é como uma barra daquela cela. Mas a boa notícia é a de que, como os medos são sentimentos, os defeituosos podem ser removidos e podemos nos livrar deles. Mas custa bastante removê-los.

É claro, alguns medos estão baseados na realidade. Ainda precisamos lidar com eles. O dramaturgo David Mamet escreveu:

Em 5 de junho de 1944, milhares de tropas americanas pularam de paraquedas sobre a Normandia. Quatro homens se recusaram a pular. Você consegue imaginar, alguém consegue imaginar o resto da vida desses homens? Quantas desculpas, raciocínios ou repressões eles tiveram de empregar? Suas vidas, na verdade, terminaram no momento em que se recusaram a deixar o avião. Como a dos judeus, se tivessem se recusado a entrar no mar. Como a sua e a minha, se recusássemos a oportunidade de mudar — estagnaríamos e realizaríamos prodígios ainda maiores de repressão e hipocrisia, para nos explicar por que não nos aprofundamos nos mistérios da vida. Todos morremos no final, mas não há razão para morrer no meio.⁷

Você não quer morrer no meio da sua vida! Ninguém quer. A verdade é que todos precisam pagar de uma forma ou de outra. Você pode ouvir os seus medos e pagar com a sua vida. Ou pode pagar o preço de superá-los e viver. Depende de você.

É meu desejo que você experimente o sabor doce dos seus sonhos, que você saiba o que Kevin Myers quis dizer quando falou: “É muito mais perigoso e aventureiro sonhar do que a maioria das pessoas ousa acreditar, mas é uma grande busca!” Para fazer isso, você precisa desenvolver coragem para encarar o perigo. Deve aprender a viver sem medo para o bem do seu sonho. Não é uma tarefa fácil. O escritor e historiador Michael Ignatieff comenta:

“Pense na sua zona de conforto como uma prisão na qual está vivendo — uma enorme prisão autocriada. Ela consiste em uma coleção de “não posso”, “não devo” e outras crenças infundadas formadas por todos os pensamentos negativos e decisões que você acumulou e reforçou durante sua vida.”

JACK CANFIELD

Viver sem medo não é igual a nunca ter medo. É bom ter medo de vez em quando. O medo é um grande professor. O que não é bom é viver com medo, permitir que ele dite as suas escolhas, permitir que o medo defina quem você é. Viver sem medo significa enfrentá-lo, tomar medidas, recusar-se a deixar que ele molde e defina a sua vida. Viver sem medo significa assumir riscos, fazer apostas, não jogar somente na segurança. Significa se recusar a receber um “não” como resposta quando se está seguro de que a resposta deveria ser um “sim”. Significa se recusar a aceitar menos do que o que lhe é devido, aquilo que é seu por direito, o que é seu pelo suor do seu trabalho e do seu esforço.⁸

Viver sem medo é uma questão de escolha. É a escolha que geralmente separa aqueles que pagam o preço para sonhar e conquistar um sonho daqueles que se recusam a pagar e fracassam. Por quê? Porque você precisa de coragem para responder à pergunta do custo. Precisa ser destemido para pagar o preço pelo seu sonho.

3. O PREÇO DO TRABALHO PESADO.

Recentemente, depois de ter conversado com os empregados de uma empresa em Denver, um atendente chamado Rich Melman se aproximou e me entregou esta citação: “É difícil ser 100% melhor do que a concorrência, mas você pode ser 1% melhor de 100 diferentes formas.” Esse é o tipo de atitude forte necessária para conquistar o seu sonho.

Vamos encarar: os sonhos não funcionam a menos que você faça algo. Quando falamos em sucesso, não há escadas rolantes. Você precisa escalar e isso significa trabalho pesado. O autor e colunista de negócios, Dale Dauten, oferece este conselho bem direto: “Se você quer ser criativo na sua empresa, na sua carreira, na sua vida, o necessário é apenas um passo fácil... o extra. Quando encontrar um plano familiar, só precisará fazer uma pergunta: o que mais podemos fazer?”

“É difícil ser 100% melhor do que a concorrência, mas você
pode ser 1% melhor de 100 diferentes formas.”

RICH MELMAN

Conquistar um sonho exigirá muito trabalho. Para ser bem-sucedido, você precisa fazer mais — mais do que pode querer, mais do que a sua concorrência, mais do que acha que é capaz. Você deve viver essas palavras de William Arthur Ward:

Vou fazer mais do que pertencer — vou participar.
Vou fazer mais do que me preocupar — vou ajudar.
Vou fazer mais do que acreditar — vou praticar.
Vou fazer mais do que ser justo — vou ser bom.
Vou fazer mais do que perdoar — vou esquecer.
Vou fazer mais do que sonhar — vou trabalhar.
Vou fazer mais do que ensinar — vou inspirar.
Vou fazer mais do que merecer — vou enriquecer.

Vou fazer mais do que dar — vou servir.
Vou fazer mais do que viver — vou crescer.
Vou fazer mais do que sofrer — vou triunfar.⁹

Você não pode fazer o que é mais fácil e ainda conquistar um sonho. Precisa fazer mais. Deve fazer o necessário.

Mesmo que realizar o seu sonho custe muito, as recompensas valem o esforço. Um dos pais fundadores dos EUA, Thomas Paine, escreveu em *The American Crisis* [A crise americana]: “Quanto mais difícil o conflito, mais glorioso o triunfo. O que obtemos muito fácil, não estimamos muito; é o custo que dá valor às coisas.”

Responder à pergunta do custo separa o descompromissado do compromissado. É preciso muita coragem para abandonar algo que se ama. Precisa-se de muito compromisso e de muito trabalho para pagar o preço de um sonho. E, mesmo se você pagar o preço, não há garantias de que conquistará o seu sonho. No entanto, garanto que se não pagar o preço, não conseguirá. Para ser bem-sucedido, deve assumir esse risco. Deve desafiar o status quo e sair da zona de conforto. Deve dar tudo de você — e um pouco mais.

Disposto a pagar

Foi o que Terry Fox fez. Em 1977, quando estava com 18 anos, ele recebeu o diagnóstico de que tinha câncer nos ossos. Assim, a sua perna direita teve de ser amputada. Enquanto estava se recuperando e recebendo quimioterapia, ficou espantado ao ver quantas pessoas estavam sofrendo de câncer, principalmente crianças. Inspirado pela história de outro sobrevivente da doença que correu a Maratona de Nova York, Fox começou a correr com a ajuda de uma perna mecânica. Logo sonhou em fazer o que parecia impossível: correr por todo o Canadá para levantar dinheiro para a pesquisa do câncer.

Ele começou a se preparar. Correu mais de 5.000 quilômetros durante um período de 18 meses para treinar.¹⁰ Como as próteses não eram muito

sofisticadas naqueles tempos, elas sempre representavam um obstáculo extra para ele. Depois de cada treino, sua perna estava cheia de cistos e feridas sangrentas. Mas ele não desistia.

Em 12 de abril de 1980, Fox começou aquilo que seria chamado de Maratona da Esperança na costa atlântica perto de St. John, New-foundland. Todos os dias ele corria entre 38 e 48 quilômetros. No começo, seus esforços despertaram pouca atenção. No começo de maio, quando entrou em Nova Scotia, poucas pessoas o saudaram. No começo de junho, tudo continuava igual. Mesmo assim, ele continuava correndo. Quando alguém perguntou como ele seguia em frente mesmo faltando tantos milhares de quilômetros, ele respondeu: “Eu corro até o próximo posto telefônico.”¹¹

Mas, no final de junho, a história começou a se espalhar. As doações começaram a aumentar. Ele se encontrou com o primeiro-ministro Pierre Trudeau. Uma canção foi escrita em homenagem a Fox. Jornais cobriram seu progresso.

Fox correu durante 143 dias e cobriu mais de 5.300 quilômetros. Ele estava disposto a responder sim à pergunta do custo. Estava disposto a pagar o preço do seu sonho. Então, em 1º de setembro de 1980, ele foi forçado a parar em Thunder Bay, Ontario, porque o que achou que fosse um resfriado acabou se transformando em mais um câncer — dessa vez no pulmão.

“As pessoas achavam que eu estava passando por um inferno”, contou Fox. “Talvez sim, mas ainda estava fazendo o que queria e o meu sonho tornava-se realidade.”¹²

Terry tinha vencido o câncer na primeira vez e esperava vencê-lo novamente. Durante uma conferência com a imprensa logo depois de ter parado a sua longa corrida, Terry falou: “Quantas pessoas fazem algo em que realmente acreditam? Eu só quero que as pessoas percebam que tudo é possível se você tentar. Os sonhos são construídos se as pessoas tentarem.”¹³ Ele queria conquistar o seu sonho de terminar a Maratona da Esperança. Na verdade, quando os membros do time de hóquei Toronto Maple Leafs se ofereceram para terminar por ele, Terry recusou. Mas ele nunca se recuperou do câncer. Menos de um ano depois, acabou morrendo.

No entanto, o espírito indomável de Terry Fox continua vivo. Apesar de não ter conseguido terminar a sua corrida, o seu sonho se realizou sem ele. Mesmo antes da morte de Terry, uma Corrida Terry Fox estava sendo planejada para comemorar a sua Maratona da Esperança e levantar dinheiro

para a pesquisa contra o câncer. A primeira foi realizada em 1981, atraiu 300.000 participantes no Canadá e levantou 3,5 milhões de dólares. Hoje ela é uma corrida anual que acontece em vários países. E, até agora, mais de 400 milhões de dólares foram arrecadados para as pesquisas através da Corrida Terry Fox.¹⁴

Quanto você está disposto a pagar pelo seu sonho? Você tem coragem de responder à pergunta do custo? Está disposto a viver sem medo, como fez Terry Fox? Está disposto a pagar o preço mesmo se estiver incerto de que ele vá ser suficiente para comprar o seu sonho? Espero que a sua resposta seja sim.

Você consegue responder sim à pergunta do custo:
Estou disposto a pagar o preço do meu sonho?

Quanto vale o seu sonho? É isso que você precisa descobrir se estiver incerto a respeito da sua resposta à pergunta do custo. Você precisa levar em conta o custo.

Em primeiro lugar, procure alguém com experiência na sua área de interesse. Peça a ele ou ela que lhe dê informações e conselhos sobre o que é necessário para conseguir ter sucesso nesse campo.

Em seguida, perca algum tempo pensando nas seguintes questões, e escreva suas respostas:

Quanto estou disposto a pagar pelo meu sonho?

Quando estou disposto a pagar?

Com que frequência estou disposto a pagar?

Como vou lidar com as críticas que enfrentarei?

Como vou superar os meus medos?

Estou disposto a trabalhar muito?

O que *não* estou disposto a pagar? (Lembre-se: alguns preços são altos demais.)

Não se esqueça: quanto maior o sonho, maior o custo. Se não estiver disposto a pagar o custo provável, precisa mudar de sonho ou mudar a sua disposição.

8. A PERGUNTA DA PERSEVERANÇA:

Estou me aproximando do meu sonho?

*Possuir uma visão não é o mesmo que vivê-la.
Não podemos encorajar outras pessoas com
nossa visão se nós mesmos não entendemos e seguimos
as suas verdades... Ser abençoado com visões
não é suficiente... devemos vivê-las!*
HIGH EAGLE

H. JACKSON BROWN, AUTOR DE *Life's Little Instruction Book* [Pequeno livro de instruções da vida], afirma que existem duas regras de perseverança: “Regra nº 1: Dê um passo a mais. Regra nº 2: Quando não conseguir dar mais um passo, volte para a regra nº 1.” Isso é o necessário para conseguir um sonho: a vontade de dar mais um passo mesmo quando estiver convencido de que não conseguirá. As pessoas que vivem seus sonhos recusam-se a desistir, sabendo que, se conseguirem fazer qualquer progresso, por menor que seja, todos os dias, aumentarão as chances de que algo aconteça a favor delas. Respondem sim à pergunta da perseverança, que questiona: Estou me aproximando do meu sonho?

Uma imagem de perseverança

Estude a vida de líderes e empreendedores e verá que todos compartilham a qualidade da perseverança. Apesar das circunstâncias negativas, dos obstáculos e das injustiças, eles perseveraram. Aproximam-se de seus sonhos, dia a dia.

Recentemente, descobri a história de Elizabeth Keckley, um modelo de tenacidade. Ela nasceu escrava em 1818, na Virgínia, e sofreu dificuldades e abusos ao longo de sua vida. Foi encarregada de cuidar de uma criança quando tinha apenas quatro anos e apanhou muito com cinco por ter virado o berço do bebê. Foi separada do seu pai. Foi abusada sexualmente. E ouvia repetidamente de seus donos que nunca “valeria o sal que comia”. Desde a infância, conheceu de forma dolorosa o sofrimento dos que viviam na escravidão. Em sua autobiografia, escreveu:

“Regra nº 1: Dê um passo a mais. Regra nº 2: Quando não conseguir dar mais um passo, volte para a regra nº 1.”

H. JACKSON BROWN

Quando tinha sete anos, presenciei, pela primeira vez, a venda de um ser humano... O mestre tinha acabado de comprar porcos para o inverno, mas não tinha dinheiro para pagá-los. Para fugir desse embaraço, era necessário vender um dos escravos. O pequeno Joe, filho da cozinheira, foi escolhido como vítima. A mãe do menino recebeu a ordem de vesti-lo com roupas de domingo e enviá-lo para a casa grande. Ele chegou com o rosto feliz, foi colocado na balança e vendido, como os porcos, pelo seu peso. Sua mãe não ficou sabendo da transação, mas suspeitou. Quando seu filho se dirigia a Petersburg no trem, ela compreendeu a verdade e pediu muito para que seu garoto não fosse separado dela, mas o mestre a acalmou afirmando que o menino estava indo para a cidade, mas que voltaria pela manhã. Amanheceu, mas o pequeno Joe não voltou. Várias manhãs se passaram, e a mãe morreu sem nunca mais ter visto seu filho. Um dia, ela foi chicoteada por chorar [por] seu filho perdido. O Coronel Burwell [o dono deles] não gostava de ver seus escravos com o rosto triste.¹

Keckley teve uma vida dura, algo que ela descreve como se tivesse frequentado uma “escola muito difícil”. Ela deu à luz uma criança depois de ter sido violentada por um homem branco. Sempre era obrigada a fazer o trabalho de três pessoas. Mas também era muito tenaz e aproveitou ao

máximo as suas oportunidades. Aprendeu a ler e escrever. Desenvolveu habilidades como costureira, tendo aprendido o ofício desde cedo, aos seis anos, com sua mãe. E desenvolveu uma noção de negócios que, por fim, usou para mudar a sua vida.

Sonhos de liberdade

Keckley cresceu em uma área rural. No entanto, quando a família para a qual trabalhava se mudou para a cidade de Petersburg, na Virgínia, algo importante aconteceu: Keckley, que tinha então vinte e poucos anos, identificou o seu potencial para se tornar uma empreendedora. Quase metade da população de Petersburg era negra e cerca de um terço deles era livre.² Ao andar pela cidade, descobriu que havia muitas negras livres solteiras que tinham propriedades e dirigiam seus próprios negócios. Keckley viu possibilidades para si porque, a essa altura, já era uma ótima costureira.

Um sonho começou a plantar sua semente dentro dela. Sempre muito pragmática, até esse momento Keckley tinha sempre tentado viver da melhor maneira como escrava, superando abusos, trabalhando muito e vivendo com integridade. Naquele momento, pela primeira vez, ela considerava a possibilidade de que algum dia poderia ganhar a sua liberdade e trabalhar para ela mesma. A professora de Harvard, Jennifer Fleischner, observa: “Nessas mulheres negras trabalhadoras e de classe média, Lizzy conseguiu ver as possibilidades além da escravidão para alguém como ela. Com o novo gosto da autonomia em sua boca — nunca antes tinha visto tanta liberdade de movimento ou de pensamento como em Petersburg —, ela começou a querer mais.”³

Outra mudança — dessa vez para St. Louis, Missouri, quando tinha 29 anos — fortaleceu ainda mais o sonho de Keckley. A família para a qual trabalhava estava passando por momentos difíceis, então ela começou a fazer vestidos não só para as mulheres da família, mas também para outras damas proeminentes da sociedade, a fim de ganhar dinheiro.

“Com minha agulha”, lembra Keckley, “alimentei 17 pessoas por dois anos e cinco meses.”⁴ Cada vez mais a independência — tanto legal quanto econômica — estava em sua mente.

Quando cogitou a possibilidade de comprar sua liberdade para seu dono, ele se recusou a discutir e mandou que ela nunca mais falasse no assunto. Mas, nesse momento, o sonho já era muito importante e ela jamais desistiria. O mesmo espírito de perseverança que a fez sobreviver voltou-se para seu desejo de comprar a sua liberdade e a de seu filho. “Não desistiria disso”, comenta Keckley, “porque a esperança apontava para uma vida livre e feliz no futuro.”⁵ Uma vez, quando tocou no assunto, seu dono ofereceu uma moeda de prata e mandou que ela pegasse o barco para cruzar o rio, indo para Illinois, um estado livre. Ela se recusou.

“Pelas leis da terra, sou sua escrava — o senhor é o meu mestre”, ela respondeu, “e eu só serei livre pelas leis do meu país.”⁶

Finalmente, quando a situação da família se tornou desesperadora, o dono fez um preço: US\$ 1.200. Era uma quantia muito alta — o equivalente a uns US\$ 25.000 hoje em dia. Mas isso não deteve Keckley. Não importava a quantia que seu dono estipulasse, ela encontraria uma forma de pagar. Nenhum preço é grande demais para um sonho, com a perseverança que ela possuía.

Inicialmente, planejou ir até Nova York para pedir a uma organização de caridade que lhe emprestasse dinheiro. Mas, para a sua surpresa, as mulheres para quem ela fazia vestidos a ajudaram, cada uma dando quanto podia.

Em 13 de novembro de 1855, Elizabeth Keckley comprou a sua liberdade e a de seu filho. Em sua autobiografia, ela escreveu:

Os mil e duzentos dólares foram reunidos e, finalmente, meu filho e eu estávamos livres. Livres, livres! Que gloriosa palavra. Livres! A amarga luta havia terminado. Livres! A alma poderia agora ir para o paraíso e para Deus sem correntes para impedir o voo ou prendê-la à terra. Livres! A terra parecia mais linda e as estrelas pareciam cantar alegremente. Sim, livres! Livres pelas leis do homem e pelo sorriso de Deus — e que o paraíso abençoe quem me ajudou!⁷

Apesar de o dinheiro ter sido oferecido como um presente, Keckley aceitou-o como empréstimo. Ela trabalhou bastante durante cinco anos em St. Louis e devolveu cada centavo.

Uma carreira depois da escravidão

A liberdade era somente metade do sonho de Keckley. A outra metade era ser uma empresária de sucesso. Para conseguir isso, ela se mudou primeiro para Baltimore e depois para Washington, onde começou a trabalhar como modista. Devido às suas excepcionais habilidades na área da costura, à sua desenvoltura para fazer contatos e às excelentes recomendações de suas clientes em St. Louis, ela logo conseguiu muito trabalho. Estava se tornando bem-sucedida! Em pouco tempo ganhou o respeito de suas clientes e dos comerciantes locais e se tornou bastante bem-sucedida. E um sonho ainda mais alto cresceu em sua mente.

“Desde que cheguei a Washington”, explicou Keckley, “tive uma grande vontade de trabalhar para as damas da Casa Branca e, para realizar esse objetivo, eu estava disposta a fazer quase qualquer sacrifício.”⁸ Não havia nenhuma pessoa mais visível nos Estados Unidos para quem ela pudesse fazer vestidos do que a primeira-dama. Ela continuou trabalhando, conseguindo as melhores referências boca-a-boca. Em um ano, ela conquistou o seu objetivo. Keckley se tornou a modista exclusiva, consultora de moda e às vezes até ajudante de Mary Todd Lincoln, desde o dia da posse de Abraham Lincoln. Também se tornou sua amiga e confidente. Keckley consolou Lincoln quando seu filho, Willie, morreu. E, depois que o presidente foi assassinado, quando lhe perguntaram: “Não há ninguém, sra. Lincoln, que desejaria ter com a senhora neste momento terrível?”; a primeira-dama respondeu: “Sim, tragam Elizabeth Keckley.”⁹ Lincoln foi confortada por ela. Durante anos, depois da morte do presidente, ela sempre descreveu Keckley como a sua melhor amiga.¹⁰

O negócio de Keckley cresceu em Washington. Em um dado momento, ela estava tão ocupada que abriu uma segunda loja. Nos seus últimos anos, tornou-se uma conhecida professora de costura. Conquistou tudo o que havia sonhado — e muito mais do que os outros achavam que seria capaz de conseguir. E se deliciou ao saber-se, nos anos que se seguiram à Guerra Civil, em melhor situação financeira que os filhos de seus antigos donos.¹¹ Se alguém tivesse feito a pergunta do custo para ela — Estou disposto a pagar o preço do meu sonho? —, não duvido que ela tivesse respondido com um sonoro sim.

O seu sonho faz com que você fique mais forte ou mais fraco?

E você? Como responde à pergunta da perseverança? Você está se aproximando do seu sonho? Está avançando? Tem a persistência necessária para seguir em frente? Ou quando as coisas ficarem difíceis — e certamente vão ficar — é mais provável que desista? Ralph Waldo Emerson observou: “A grande maioria dos homens carrega muitos começos.” Você é apenas um iniciador ou é também um finalizador, como foi Keckley? Quando o entusiasmo por uma nova ideia diminui, quando a paixão esfria, quando as chances contra aumentam e os resultados diminuem, quando parece que o sucesso é impossível, você mantém a sua intensidade e continuará seguindo em frente? Você é tenaz? Essa é a marca das pessoas que conquistam os seus sonhos.

“A grande maioria dos homens carrega muitos começos.”

RALPH WALDO EMERSON

Calvin Coolidge, o trigésimo presidente dos Estados Unidos, afirmou: “Persistência e determinação, sozinhas, são onipotentes. O slogan ‘continue pressionando’ resolveu e sempre resolverá os problemas da raça humana.” A perseverança é a solução para os muitos problemas que você encontrará no caminho até o seu sonho. Considere o fato de que o Almirante Robert Peary tentou chegar ao polo Norte sete vezes antes de finalmente conseguir. Oscar Hammerstein produziu cinco shows na Broadway que foram fracassados antes de *Oklahoma*, que foi visto por mais de 4,5 milhões de pessoas em 2.212 apresentações, um recorde. Thomas Edison fracassou em sua tentativa de criar uma lâmpada elétrica dez mil vezes antes de criar uma que finalmente funcionou. Para realizar o seu sonho, você terá de desenvolver a capacidade de continuar quando os outros desistirem. Precisa desenvolver perseverança!

Continue lutando pelo seu sonho

O presidente Woodrow Wilson afirmou a importância dos sonhos: “Crescemos com sonhos. Todos os grandes [indivíduos] são sonhadores. Eles veem coisas na doce calma de um dia de primavera, ou no fogo avermelhado de uma longa tarde de inverno. Alguns de nós deixam que esses grandes sonhos morram, mas outros os nutrem e protegem; nutrem nos dias ruins até que eles o tragam para a luz do sol, o que sempre acontece com aqueles que desejam sinceramente que o sonho se torne realidade.” Se quer se tornar alguém que nutre um sonho até ele virar realidade, então você precisa continuar trabalhando, continuar lutando, continuar se aproximando do seu sonho. Para fazer isso, lembre-se do seguinte:

1. PARA SE APROXIMAR DO SEU SONHO... RECONHEÇA QUE DESISTIR FALA MAIS DE QUEM VOCÊ É DO QUE DE ONDE ESTÁ.

Todo mundo encara dificuldades quando trabalha para conquistar um sonho. E, se alguém fracassa, pode criar desculpas pelo que deu errado, como o inesperado aconteceu, como alguém o desapontou, como as circunstâncias trabalharam contra ele. Mas a realidade é que as coisas externas não detêm as pessoas. O que as impede de prosseguir é o que acontece com elas internamente. A maioria das pessoas se autoimpede de alcançar seu potencial. Esses indivíduos podem fingir que as pessoas, as coisas e as situações externas a eles sejam culpadas por seus fracassos mas, na realidade, eles mesmos são os culpados.

As pessoas que conquistam seus sonhos não possuem um caminho mais fácil do que aquelas que não o conseguem. Pensem em Elizabeth Keckley. Tudo estava trabalhando contra ela, mas a ex-escrava conseguiu conquistar os seus sonhos. Não deveríamos criar desculpas. Em vez disso, nossa atitude deveria ser como a do genial artista e inventor, Leonardo da Vinci, que declarou: “Os obstáculos não conseguem me derrotar. Todo obstáculo aponta para uma solução. Aquele que se fixa em uma estrela não muda a sua cabeça.” Deve-se ter essa perspectiva para conquistar com perseverança um sonho. A única garantia para o fracasso é parar de tentar. Não existe barreira insuperável, exceto a nossa inerente falta de persistência.

A maioria das pessoas se autoimpede de alcançar seu potencial.

Uma lenda narra a história de um soldado que foi levado a julgamento perante Alexandre, o Grande. Sentindo que o veredicto era injusto, o soldado pediu para apelar. O conquistador informou ao soldado que não havia ninguém mais alto a quem apelar. “Nesse caso”, respondeu o soldado, “apelo de Alexandre, o Pequeno, para Alexandre, o Grande.”

A história é provavelmente apócrifa, mas ela aponta para uma verdade que devemos enfrentar. Em cada um de nós há um eu mais baixo e um mais alto lutando internamente por supremacia. O eu mais baixo leva à derrota; o mais alto, à vitória. Isso é o que quero dizer:

Nosso eu mais baixo afirma: “Poucas pessoas acreditam em você.

Por isso você nunca vencerá.”

Nosso eu mais alto fala: “Minha crença em mim mesmo
é suficiente; eu vencerei.”

A única garantia para o fracasso é parar de tentar.

Tawni O’Dell, a autora de *Back Roads* [Estradas secundárias] — livro inserido no Oprah Book Club —, está ouvindo o seu eu superior ao afirmar: “Nunca desista do seu sonho... A perseverança é importante. Se não tem o desejo e a crença em si mesmo para continuar tentando depois de falarem que você devia desistir, nunca chegará lá.”¹²

Nosso eu inferior afirma: “Está demorando muito
para meu sonho virar realidade.”

Nosso eu superior fala: “Os sonhos se
realizam um dia de cada vez.”

O diário de Cristóvão Colombo mostra que ele alimentava o seu eu superior e deixava o inferior morrer de fome enquanto enfrentava

tempestades terríveis, lidava com navios danificados, enfrentava privações e temia os motins. Todos os dias, as entradas em seu diário eram assim: “Hoje continuamos navegando.”

Nosso eu inferior afirma: “Basta! Você já sofreu demais.”
Nosso eu superior fala: “Já cheguei muito longe para desistir.”

O escritor H. E. Jensen deveria estar ouvindo seu eu superior quando afirmou: “O vencedor pode ter sido mandado embora inúmeras vezes, mas não ouviu tais ordens de expulsão.”

Nosso eu inferior afirma: “Você não tem forças para conquistar o seu sonho.”
Nosso eu superior fala: “Aguente um pouco mais, a hora
mais escura é a que antecede o amanhecer.”

A romancista Harriet Beecher Stowe obedeceu ao seu eu superior e falou: “Quando você está em um lugar apertado e tudo está contra você, e você tiver a impressão de que não aguentará nem mais um minuto, não desista, por que esse é exatamente o lugar e o momento em que a maré vai virar a seu favor.”

Então, quando as coisas derem errado, quando os obstáculos parecerem muito grandes, quando as dificuldades forem demais, quando o seu sonho parecer incrivelmente distante, a sua função é simplesmente seguir em frente. Se parar, não será por causa do que acontece ao seu redor e sim por causa do que acontece dentro de você. O sucesso está provavelmente mais perto do que você pensa. Só é necessário seguir em frente.

2. PARA SE APROXIMAR DO SEU SONHO... MELHORE O SEU VOCABULÁRIO.

Durante o começo dos anos 1970, quando eu estava tentando trabalhar com difíceis questões de liderança, os meses passavam e eu não conseguia encontrar uma resposta. Eu sentia vontade de jogar a toalha. Mas não gosto

de desistir — sou muito determinado. Um dia, exasperado, peguei um dicionário e procurei a palavra *desistir*. Li a definição e passei uns minutos considerando aquela opção. Não consegui. Em um simbólico ato de desafio, peguei minha tesoura e cortei a palavra do meu dicionário — e do meu vocabulário. Faria tudo que pudesse para ser bem-sucedido. Essa decisão não afastaria meus problemas, mas fortaleceu a minha determinação.

Se você quer conquistar o seu sonho, precisa prestar atenção ao que diz. O romancista francês Emile de Girardin notou o poder das palavras: “O poder das palavras é imenso. Palavras bem escolhidas pararam exércitos, transformaram derrotas em vitórias e salvaram impérios.” As palavras que você usa têm o poder de aproximá-lo ou de afastá-lo do seu sonho. Dê uma olhada na diferença entre as seguintes declarações:

“O vencedor pode ter sido mandado embora inúmeras vezes,
mas não ouviu tais ordens de expulsão.”

H. E. JENSEN

NÃO CONSIGO

Nunca fizemos isso antes.

Não temos os recursos.

Não há tempo suficiente.

Já tentamos isso.

É uma perda de tempo.

Não temos o conhecimento.

Nossos vendedores não vão apoiar.

Não temos dinheiro suficiente.

Temos pouco pessoal.

CONSIGO

Temos a oportunidade de sermos os primeiros.

A necessidade impulsiona a invenção.

Mudaremos a forma de trabalhar.

Aprendemos com a experiência.

Pense nas possibilidades.

Vamos nos conectar com quem tem.

Vamos mostrar-lhes as oportunidades.

Talvez haja algo que possamos cortar.

Somos uma equipe com vontade de

Não temos o equipamento.	aprender.
Isso nunca vai melhorar.	Talvez possamos substituir.
Deixe outra pessoa lidar com isso.	Vamos tentar mais uma vez.
É muito radical.	Estou pronto para aprender algo novo.
Nossos clientes não vão aprovar.	Vamos arriscar.
Não é minha responsabilidade.	Eles adoram o que compreendem.
	Fico feliz de assumir a responsabilidade.
Não consigo!	Consigo!

Se você se ouvir afirmando que não consegue fazer algo, então será incapaz de fazê-lo — mesmo se tiver o talento, os recursos, a estratégia e as pessoas para realizar tais tarefas. Somente aqueles que dizem que podem, conseguem. Dizer que acredita não garantirá o sucesso, mas dizer que não acredita em si, garantirá o seu fracasso.

Adoro a perspectiva de Bill Boeing, que fundou a Boeing Aircraft em 1916. Em uma placa na sede antiga da empresa está uma citação dele, que diz assim: “Ninguém tem o direito de desprezar qualquer ideia nova com a declaração de que ‘não dá para fazer’. Nossa obrigação é manter constantemente a pesquisa e a experimentação, para adaptar nossos laboratórios à produção o mais rápido possível para não permitir que percamos qualquer melhoria no voo e nos equipamentos.” Essa atitude manteve o seu sonho e a sua empresa Boeing vivos por mais de noventa anos!

Dizer que acredita não garantirá o sucesso, mas dizer que não acredita em si garantirá o seu fracasso.

3. PARA SE APROXIMAR DO SEU SONHO... RECONHEÇA QUE ESPERAR ATÉ QUE TUDO ESTEJA CERTO ESTÁ ERRADO.

O comediante Jonathan Winters aconselhou: “Se o seu barco não vier até o porto, nade ao seu encontro.” Muitas pessoas ficam no porto esperando. Elas querem que o barco fique no lugar, que a ponte esteja perfeitamente posicionada, o clima seja agradável e que lhes enviem um convite antes que se disponham a dar um passo adiante! Isso nunca vai acontecer. Por quê? Porque nossos sonhos não se movem em nossa direção. Nós é que devemos ir até eles.

“Se o seu barco não vier até o porto, nade ao seu encontro.”

JONATHAN WINTERS

Jack Canfield, em seu maravilhoso livro *Os princípios do sucesso*, escreve:

Está na hora de parar de esperar por
Perfeição
Inspiração
Permissão
Reafirmação
Alguém para mudar
A pessoa certa para se juntar
As crianças saírem de casa
Um horóscopo mais favorável
O novo governo assumir
A ausência de risco
Alguém descobri-lo
Um conjunto claro de instruções
Mais autoconfiança
O fim da dor¹³

Em outras palavras, as condições nunca serão perfeitas para que você lute pelo seu sonho. Na verdade, as condições podem nunca ser favoráveis. Siga em frente da mesma forma. Seja tenaz em seu compromisso de agir.

4. PARA SE APROXIMAR DO SEU SONHO... MUDE O SEU PENSAMENTO.

Se você compara o pensamento de pessoas que desistem facilmente com o das que seguem de forma tenaz na luta por seus sonhos, sabe qual é uma das principais diferenças? Acredite ou não, pessoas bem-sucedidas não passam a maior parte do tempo pensando no que deve ser feito. Em vez disso, elas passam o dobro do tempo refletindo no que já conseguiram e em como são capazes de realizar o que querem fazer.

Adoro a forma como o treinador aposentado da UCLA, John Wooden, expressa essa ideia: “As realizações se dão mais naturalmente para as pessoas que fazem o máximo para que as coisas aconteçam.” Pessoas bem-sucedidas são positivas. Elas acreditam que conseguirão alcançar seus objetivos. A maior parte delas adora o que faz. E essas coisas são importantes porque perseguir um sonho é uma viagem desigual. É uma subida. Possui vários becos sem saída. Só aqueles que pensam direito são bem-sucedidos.

“As realizações se dão mais naturalmente para as pessoas que
fazem o melhor para que as coisas aconteçam.”

JOHN WOODEN

A maior distância entre pessoas bem e mal-sucedidas está no pensamento. Pessoas bem-sucedidas pensam de forma diferente, principalmente na área do fracasso. Elas o veem como uma parte do sucesso e o superam. Jonas Salk, médico, pesquisador e desenvolvedor da vacina contra a pólio, observou:

Quando olho a experiência de um experimentador, tudo que se faz é, em certo sentido, um sucesso. Isso porque estamos aprendendo sobre o que não devemos fazer, bem como sobre o que devemos fazer. Não é raro chegar ao laboratório e as pessoas contarem sobre algo que não funciona. E digo: “Ótimo, fizemos uma grande descoberta!” Se você achou que ia funcionar e não funcionou, isso lhe mostra tantas coisas quanto se aquilo tivesse dado certo. Assim, minha atitude não é de dificuldade; minha atitude é de desafios e “O que a natureza está me contando?”¹⁴

A perseverança vem do pensamento correto. Essa é a marca das pessoas de sucesso: elas continuam tentando, continuam aprendendo, continuam seguindo em frente. Elas vencem a batalha em suas cabeças e isso se espalha pelo que fazem. Elas mostram o mesmo tipo de atitude que o inventor Thomas Edison tinha quando declarou: “Quando decido que vale a pena conseguir um resultado, sigo em frente e tento até conseguir.” Se você quiser seguir em frente até conquistar o seu sonho, precisará ter uma atitude semelhante.

5. PARA SE APROXIMAR DO SEU SONHO... RECONHEÇA QUE OS RECURSOS PARA O SEU SONHO ACABAM NO INSTANTE EM QUE VOCÊ PARA.

Há uma forte relação entre o nosso movimento em direção aos nossos sonhos e os recursos que precisamos que fiquem disponíveis. É muito frequente querermos ver os recursos ou tê-los em nossas mãos antes de começarmos. Mas, nesse momento, ainda não temos nem recursos nem movimento. Em vez disso, precisamos ser como o caracol quando começa a subir em uma macieira em um dia frio de inverno. Enquanto subia devagar, um verme colocou a cabeça para fora de seu buraco na árvore e falou: “Você está desperdiçando a sua energia. Não há nenhuma maçã lá em cima.”

“Não”, respondeu o caracol enquanto continuava subir, “mas haverá muitas quando eu chegar lá!”¹⁵ A história é engraçada, mas o sentimento é verdadeiro. Só seguindo em frente teremos a oportunidade de receber o que precisamos para sermos bem-sucedidos.

Em 1995, meu irmão Larry e eu fundamos a EQUIP, uma organização sem fins lucrativos que treinou mais de dois milhões de líderes em todo o mundo. Em um evento em Pebble Beach que celebrou o décimo aniversário da organização, tive a oportunidade de falar para 300 doadores da EQUIP. Enquanto eu olhava para os rostos dos homens e mulheres que estavam financeiramente comprometidos com o sonho de treinar líderes internacionalmente, percebi que conhecia apenas uns 25 quando a EQUIP foi criada. Mais de 90% dessas pessoas-chave — e os recursos que elas forneciam — entraram depois de termos começado. Não lançamos a EQUIP porque já

tínhamos os recursos de que precisávamos. Lançamos a EQUIP porque precisávamos desses recursos.

Essa é a forma como as coisas sempre funcionam. A visão não segue os recursos. A coisa acontece da maneira inversa. Primeiro, temos o sonho. Aí começamos a trabalhar. Depois — e só depois — as pessoas e os recursos aparecem. Como o empresário e autor W. Clement Stone falou: “O esforço só libera sua recompensa depois que uma pessoa se recusa a desistir.”

6. PARA SE APROXIMAR DO SEU SONHO... PRATIQUE A REGRA DOS CINCO.

Milhões de pessoas — eu inclusive — foram inspiradas pelas histórias nos livros *Histórias para aquecer o coração* de Mark Victor Hansen e Jack Canfield. Acho que a maioria das pessoas acha que os editores estavam se matando pela oportunidade de publicar o trabalho deles. Não mesmo. Foi uma grande batalha. Hansen e Canfield tiveram dificuldades em conseguir que alguém se interessasse em publicar seu primeiro livro. Depois, tiveram dificuldades em fazer com que as pessoas o comprassem. Eles pesquisaram muito e falaram com vários escritores de sucesso. Mas o que finalmente ajudou a mudar a situação foi o conselho de um professor chamado Scolastico, que lhes disse: “Se todos os dias vocês se dirigirem a uma grande árvore e acertarem cinco golpes com um machado bem afiado, no final, não importa o tamanho da árvore, ela cairá.”

“O esforço só libera sua recompensa depois que uma pessoa se
recusa a desistir.”
W. CLEMENT STONE

A partir desse conselho, os autores desenvolveram o que chamaram de “regra dos cinco”. Diariamente, eles faziam cinco coisas específicas que os aproximariam do sonho de vender livros. Eles escrevem:

Ter o objetivo de levar o *Histórias para aquecer o coração* até o topo da lista de mais vendidos do *The New York Times* representava fazer cinco entrevistas de rádio ou enviar cinco exemplares a editores que poderiam resenhar o livro ou ligar para cinco empresas de marketing e pedir que comprassem o livro como ferramenta motivacional para seus vendedores ou dar um seminário para pelo menos cinco pessoas e vender o livro na saída. Em alguns dias simplesmente mandávamos cinco cópias gratuitas para pessoas listadas no *Livro de endereços de celebridades* — gente como Harrison Ford, Barbra Streisand, Paul McCartney, Steven Spielberg e Sidney Poitier. Como resultado dessa atividade, acabei conhecendo Sidney Poitier — a pedido dele — e mais tarde descobrimos que o produtor da série *O toque de um anjo* exigiu que todas as pessoas que trabalhavam no programa lessem *Histórias para aquecer o coração* para colocar suas mentes “no estado correto”. Um dia, enviamos exemplares do livro para todos os jurados do julgamento de O. J. Simpson. Uma semana depois, recebemos uma linda carta do juiz Lance Ito agradecendo por termos pensado nos jurados, que estavam confinados e não podiam assistir à TV nem ler jornal. No dia seguinte, quatro dos jurados foram filmados lendo o livro e isso foi uma valiosa publicidade para nós.

Ligamos para pessoas que poderiam resenhar o livro, escrevemos *press releases*, falamos em programas de entrevistas (alguns às 3 da manhã), distribuímos exemplares gratuitos em palestras, enviamos a pastores como fonte de inspiração para seus sermões, demos palestras de “*Histórias para aquecer o coração*” em igrejas, fizemos sessões de autógrafos em todas as livrarias que nos aceitaram, pedimos que empresas fizessem compras no atacado para seus empregados, apresentamos o livro em bases militares, pedimos a nossos amigos oradores que vendessem o livro em suas palestras, pedimos a empresas de organização de seminários que colocassem o livro em seus catálogos, compramos um diretório de catálogos e pedimos para incluir o livro, visitamos lojas de presentes e de cartões e pedimos que vendessem o livro — fomos até em postos de gasolina, padarias e restaurantes para vender o livro. Foi um grande esforço — pelo menos cinco coisas por dia, todos os dias — durante mais de dois anos.¹⁶

Você está usando a regra dos cinco de forma eficiente? Você é o juiz. A franquia *Histórias para aquecer o coração* tem 170 títulos publicados em 41 idiomas e vendeu 112 milhões de cópias.¹⁷ Se você conseguir manter o mesmo tipo de perseverança e consistência durante esse tempo, aposto que também verá grandes progressos em relação ao seu sonho!

7. PARA SE APROXIMAR DO SEU SONHO... QUANDO TODAS AS SUAS POSSIBILIDADES SE ESGOTAREM, LEMBRE-SE: AINDA HÁ OUTRAS.

Muitos anos atrás, tive uma assistente-executiva chamada Barbara Brumagin. Assim como a minha atual assistente, Linda Eggers, Barbara era excelente. Sempre estarei em débito com ela pela ajuda que me prestou durante aqueles anos. Mas eu me lembro bem de uma mudança em seu desempenho no começo da nossa relação de trabalho. Aconteceu quando ela desenvolveu uma perseverança que a separou da maioria das pessoas com quem trabalhei nesses anos.

Barbara era minha assistente há pouco tempo quando pedi para que encontrasse um número de telefone para o qual eu precisava ligar. Em poucos minutos, Barbara voltou ao meu escritório e falou que não tinha conseguido encontrar o número. Estávamos no início dos anos 1980, antes de a Internet ter facilitado muito essas tarefas.

“Barbara, isso não é aceitável”, falei, entendendo que a natureza de nosso relacionamento de trabalho seria impactada pelo que acontecesse nos minutos seguintes. “Traga-me seu Rolodex* e sente-se aqui comigo.”

Procurei entre os números de telefone do Rolodex, buscando um ponto de partida. Em seguida, comecei a fazer ligações. Segui a trilha que se abria, anotando números pelo caminho, mas, finalmente, depois de 45 minutos, encontrei o número que queria. Entreguei-o a ela e falei: “Barbara, sempre há uma forma de encontrar uma resposta. O seu trabalho é terminar a tarefa. Espero que não precisemos ter essa conversa novamente.” E sabe o quê? Nunca precisamos. Posso não ter recebido as coisas tão rapidamente quanto esperava, mas Barbara nunca desistia.

“Um campeão é aquele que se levanta quando não consegue mais.”

JACK DEMPSEY

Se você quer conquistar o seu sonho, não pode desistir. Mesmo se toda avenida parecer dar em um beco sem saída e você achar que já esgotou todas as possibilidades, ainda há outras. Sempre há outras formas, outras opções, outras oportunidades. Mesmo se você não as vir naquele momento, elas estão lá. Não desista.

O ex-campeão de peso pesado Jack Dempsey afirmou: “Um campeão é aquele que se levanta quando não consegue mais.” Acredito que as pessoas que conquistam seus sonhos têm o hábito de prosseguir quando acham que isso não é mais possível. São persistentemente tenazes. Assim, elas continuam se aproximando dos seus sonhos dia a dia. Há dias em que elas podem se mover apenas uns centímetros por vez, mas seguem avançando.

Um sonho não é só uma visão que o incita a segui-lo; é também uma ferramenta de medida para todos os dias e uma motivação para cada esforço. Se você escolheu o seu sonho sabiamente, então deve persegui-lo de modo tenaz.

Nota

* N.T.: Agenda de telefone baseada em fichas muito usada nos EUA.

Você consegue responder sim à pergunta da
perseverança:
Estou me aproximando do meu sonho?

Se não estiver se aproximando do seu sonho, então pode não estar sendo tenaz o suficiente na sua tentativa de conquistá-lo. O importante para desenvolver uma maior perseverança é mudar, não trabalhar mais nas mesmas coisas. Considere em quais das coisas mencionadas neste capítulo você precisa se concentrar:

Mude seu pensamento. Você está convencido de que não consegue ser bem-sucedido? Descreve-se, ou o que está fazendo, em termos negativos? Tem medo de começar porque as condições não são favoráveis? Para de tentar avançar quando não tem os recursos necessários? Se for assim, você precisa mudar a sua perspectiva. O que pode fazer de diferente hoje para romper o ciclo de pensamento negativo?

Mude sua perspectiva. Você tem uma perspectiva de curto prazo em relação à conquista do seu sonho? Espera ter sucesso em dias, semanas ou meses? Lembre-se: quanto maior o sonho, mais tempo é provável que demore até que você o conquiste. Recalibre as suas expectativas. Crie um cronograma mais razoável para conquistar o seu sonho.

Mude seus hábitos de trabalho. Adote a regra dos cinco. Que cinco coisas você pode fazer hoje para avançar na sua causa e aproximar-se do seu sonho — não importando o tamanho do progresso gerado a partir delas? Não se esqueça da verdade que falou o escritor e editor Robert Collier: “O sucesso é a soma de pequenos esforços, repetidos todos os dias.”

9. A PERGUNTA DA REALIZAÇÃO:

Trabalhar pela realização do meu sonho me traz satisfação?

*Se uma pessoa avança com confiança na direção de seus sonhos,
e se esforça para viver a vida que imaginou,
ela encontrará um sucesso inesperado nas horas comuns.*

HENRY DAVID THOREAU¹

SE VOCÊ É APAIXONADO PELO SEU SONHO, provavelmente tem a energia e o incentivo necessários para avançar e dar passos para conquistá-lo. Se respondeu à pergunta do custo positivamente, então está pronto para fazer sacrifícios a fim de ver o seu sonho dar frutos. Se possui perseverança, então provavelmente não vai desistir do seu sonho caso seja difícil conquistá-lo. Essas qualidades são suficientes para você continuar? Pode ser. Mas há outra questão que deve ser considerada: uma que indaga se o sonho pelo qual você está lutando vale o esforço, o tempo e a atenção que você lhe dedica. Você deve responder à pergunta da realização: trabalhar pela realização do meu sonho me traz satisfação?

“Isso realmente importa?”, você pode estar se perguntando. “Se eu conseguir realizar o meu sonho sem violar os meus valores, que diferença isso faz?”

Acredito que pensar nessa questão faça toda a diferença porque realizar um sonho diz respeito a algo além da conquista, diz respeito à pessoa em quem você se transforma ao longo do processo! Um grande sonho não é

somente um destino, é o catalisador de uma grande viagem. Se aquela viagem está correta e você consegue responder positivamente à pergunta da realização, não vou tão longe a ponto de afirmar que o destino não importa, mas digo que, se você não chegar a completar o seu sonho, ainda assim a viagem terá valido a pena. Por quê? Porque, em si, a viagem é satisfatória.

Realização ou frustração?

Há sempre uma grande separação entre o nascimento de um sonho e a sua realização. A pergunta que você deve fazer é se será uma separação de realização ou de frustração. Se for de frustração, você sofrerá durante a maioria dos dias. E todos os dias em que se sentir mais frustrado do que realizado, diminuem as chances de avançar em direção ao seu sonho.

O escritor e especialista em *marketing* Seth Godin chama essa separação — entre o momento em que você estabeleceu que quer algo e o momento em que consegue ver realmente resultados significativos — de “a queda”, e escreveu um livro sobre isso. Ele afirma que toda pessoa deveria tentar ser a melhor do mundo no que faz. Godin acredita que essa é a única maneira de ser bem-sucedido. (Ele argumenta que qualquer coisa que façamos e que não tenha o potencial para nos levar às alturas é um *cul-de-sac* — um beco sem saída — e deveria ser abandonada.) Mas para nos tornarmos os melhores, devemos primeiro passar pela queda, que se assemelha a “um vale seguido de um pico brusco e alto. Esse pico metafórico é o que a pessoa deve escalar para se tornar realmente grande em algo.”

Realizar um sonho diz respeito a algo além da conquista, diz
respeito à pessoa em quem você se transforma ao longo do
processo!

Godin afirma: “Todos os nossos sucessos são iguais. O mesmo ocorre com todos os nossos fracassos. Temos sucesso quando fazemos algo notável.

Fracassamos quando desistimos muito rapidamente. Somos bem-sucedidos quando somos os melhores do mundo no que fazemos. Fracassamos quando ficamos distraídos por tarefas de que não temos a coragem de abrir mão.”² Quanto maior a queda, argumenta Godin, maior o potencial para recompensas porque a queda elimina outros que poderiam estar tentando tomar o mesmo caminho.

Eu diria que a queda representa tanto a adversidade que se deve enfrentar quanto a curva de aprendizado que devemos superar para conseguir os resultados desejados. Para alcançar nossos sonhos, devemos ultrapassar o vão entre a sua concepção e a sua realização. Isso significa superar obstáculos, lidar com difíceis curvas de aprendizado e trabalhar muito. Se não tivermos um forte sentido de realização que nos traga satisfação pelo caminho, teremos problemas.

De Wall Street para as estradas vicinais da África

Sempre fico intrigado quando leio sobre alguém que abandona uma bem-sucedida carreira para seguir um sonho. Recentemente, li perfis na *Fortune* e na *Forbes* de alguém que se encaixa nessa descrição. Seu nome é Jacqueline Novogratz e ela deixou uma carreira bem-sucedida e potencialmente muito lucrativa em Wall Street para trabalhar em algo que acha muito mais motivante.

Novogratz tem muita capacidade para os negócios. A mais velha entre sete irmãos, ela chegou à universidade e conseguiu um emprego no Chase Manhattan Bank. Poderíamos dizer que os negócios e as finanças estão no sangue da família. Três de seus irmãos tomaram o mesmo caminho e agora desfrutam de carreiras de alto prestígio na área. Um deles é o seu irmão Mike, presidente do Fortress Investment Group, que estava na lista da *Forbes* dos maiores bilionários do mundo em 2007.³

Jacqueline Novogratz afirma que Henry Ford era um de seus heróis porque ele “viu a ligação entre empresa e consumidor — entendeu que seus trabalhadores eram também seu alvo, criou empregos que aumentaram os salários e construiu produtos que seus trabalhadores poderiam comprar.”⁴

Mas, além de ser boa em finanças, Novogratz tem um coração voltado para as pessoas. Ela sempre possuiu um forte desejo de ajudar pessoas menos afortunadas. Cita como um dos seus outros heróis o líder indiano Mahatma Gandhi porque ele “compreendeu a importância da igualdade e da dignidade humanas.” Ela também admira o que chama de “seu brilhantismo como marqueteiro e comunicador. Por meio de simbolismos e palavras, ele foi capaz de mudar um continente e depois o mundo.”⁵

Durante três anos, Novogratz viajou o mundo todo pelo Chase Manhattan Bank. Visitou quarenta países naquela época. Mas, enquanto esteve no Brasil, o país estava passando por uma crise da dívida, e isso realmente a impactou. “Vi todas aquelas pessoas nas favelas sem acesso a nenhum crédito bancário, enquanto estávamos dando milhões de dólares em empréstimos para os ricos”, conta. “Havia muita coisa errada naquela situação.”⁶ Ela deixou seu emprego e tomou uma nova direção. Queria ajudar os mais pobres do mundo.

Novogratz lembra-se de chegar à Costa do Marfim como uma jovem idealista: “Tinha acabado de deixar Wall Street, cortei meu cabelo para me parecer com a antropóloga Margaret Mead, doeique quase tudo que tinha e cheguei apenas com o essencial — alguns livros de poesia, umas poucas roupas e, é claro, um violão — porque eu ia salvar o mundo e achei que deveria começar com o continente africano.”⁷ Não é preciso dizer que ela era um pouco ingênua. Mas se envolveu em projetos de microfinanças: algo que combinava suas duas paixões — ajudar pessoas e finanças. Ela ouviu falar de uma padaria dirigida por vinte prostitutas em Kigali, Ruanda. Quando foi investigar, encontrou um grupo de mães solteiras que eram apoiadas por uma igreja dedicando-se à padaria, que estava dando prejuízos. Ela decidiu ajudá-las a transformar a padaria em um negócio viável e, com o tempo, conseguiu. As mulheres, que recebiam cinquenta centavos por dia de caridade, passaram a ganhar três vezes o salário médio nacional diário.

Quando trabalhava em Wall Street, Novogratz diz que via “o poder do capital para criar empresas e o poder das empresas para criar mudança”.⁸ Quanto mais ganhava experiência, mais a sua visão ficava clara. Ela queria combinar o poder e a sustentabilidade de empresas com o desejo de uma organização de caridade para ajudar os mais pobres. Ela foi para Stanford e cursou um MBA. Em 2001, criou o Acumen Fund. De acordo com o site da organização:

Acumen Fund é um fundo de investimento global sem fins lucrativos que usa técnicas empreendedorísticas para resolver os problemas da pobreza global. Procuramos provar que pequenas quantidades de capital filantrópico, combinadas com altas doses de visão para os negócios, podem construir prósperas empresas que ajudarão muitos pobres. Nosso foco de investimento está nos bens e serviços acessíveis e importantes — como saúde, água, moradia e energia — através de enfoques inovadores e orientados ao mercado.⁹

Novogratz viu que as organizações de caridade sozinhas não resolveriam os problemas dos pobres porque não forneceriam soluções de longo prazo. As empresas, sozinhas, não ajudavam os pobres porque elas procuravam lucros rápidos para seus investimentos e, portanto, nunca tinham os pobres como alvo. Conta Novogratz: “Enfoques baseados no mercado de apoio a empresas com potencial para crescer quando os dólares da caridade terminam podem fortalecer as pessoas que vivem em situação de pobreza para que resolvam seus próprios problemas a longo prazo. Nosso objetivo é transformar o modo como o mundo vê os pobres — não como recipientes passivos de caridade, mas como indivíduos com potencial para tomar controle de seus próprios destinos.”¹⁰

Muitas organizações de caridade estão ajudando pessoas nos países em desenvolvimento por meio de microfinanças, emprestando, por exemplo, US\$ 150 a mulheres para que comprem máquinas de costura. A Acumen tem um enfoque diferente. Ela investe entre US\$ 600.000 e US\$ 1 milhão em empresas que forneçam produtos e serviços aos pobres em países como Egito, Índia, Quênia, Paquistão e Tanzânia, criando empregos nesses países. Até agora, a Acumen investiu US\$ 27 milhões em 18 empresas na Ásia e na África. Os investimentos contribuíram com empresas diversas, de serviços médicos em Mumbai, tratamento químico de mosquiteiros na Tanzânia para a proteção contra a malária, moradias acessíveis no Paquistão e sistemas de irrigação para pequenos fazendeiros na Índia.

Quando Novogratz começou a trabalhar na África, achou que conseguiria mudar rapidamente o mundo. Agora, depois de vinte anos de experiência, ela não é mais ingênua, mas continua apaixonada pelo que faz. Certamente o trabalho a satisfaz. “Apesar de estar apenas começando”, ela conta, “a emoção da mudança em escala real é extraordinária. E não podemos nos

satisfazer com cem ou duzentos. Precisamos trabalhar para mudar a vida de milhões de pessoas. E acho que podemos conseguir — como humanidade.”¹¹

Em busca de realização na distância entre os dois pontos

Se você quer que a realização do seu sonho seja sustentável, ela precisa trazer satisfação. Você deve ser capaz de responder à pergunta da realização com um sonoro sim, como fez Jacqueline Novogratz. De que forma isso é possível? Aprendendo coisas que outras pessoas realizadas descobrem enquanto vivem a distância entre o nascimento de um sonho e a sua realização. Aqui vai o que dizem:

1. PESSOAS REALIZADAS ENTENDEM A DIFERENÇA ENTRE O SONHO E A SUA REALIZAÇÃO.

Se você respondeu positivamente à pergunta da realidade, então o seu sonho pode ser realizável. No entanto, a imagem idealizada do sonho que você tem na cabeça pode não ser. É vital entender isso se você quiser se sentir realizado enquanto se esforça para completar o seu sonho. Se não, estará destinado a se sentir frustrado.

Recentemente, ouvi uma mensagem via CD do orador e consultor Dan Sullivan na qual ele descrevia a diferença entre nossos “ideais” e nossas “realidades”. Ele descreve o ideal como “uma ‘construção mental’ — uma ferramenta de nosso cérebro — que nos permite aceitar o nosso futuro. O ideal é a imagem que criamos dos eventos e situações desejáveis do futuro que nos permitem continuar. O ideal não existe; em verdade, fora de nossa mente, nem é realizável.”¹²

Por que a imagem ideal do seu sonho não é realizável? Porque ela depende de que tudo seja perfeito e isso não é possível. A vida é, no melhor dos casos, confusa. Está cheia de surpresas — tanto boas quanto más. Se você precisa da imagem ideal do seu sonho para se sentir realizado, então nunca se sentirá realizado; sempre se sentirá desapontado.

Isso não significa que você deva abandonar a sua visão ideal. Ela é útil para ajudá-lo a estabelecer objetivos, encontrar sua motivação interna e lutar por excelência. No entanto, você também precisa atenuá-la. Ao passo que os sonhos idealistas esperam ser realizados imediatamente, os sonhos realistas fazem com que você aprecie o tempo que demora para se tornarem realidade. Enquanto os sonhos idealistas não toleram nada menos que a perfeição, os realistas deixam espaço para ser humano e imperfeito. Os sonhos idealistas o preparam para desapontamentos, ao passo que os realistas o preparam para o sucesso.

2. PESSOAS REALIZADAS ENTENDEM QUE O TAMANHO DO SONHO DETERMINA O TAMANHO DA DISTÂNCIA.

Quanto maior o sonho, potencialmente mais satisfatório ele é. No entanto, quanto maior o sonho, maior a distância entre o seu nascimento e a sua realização. Se você escolheu um objetivo grande, difícil e audacioso (um OGDA, nos termos de Jim Collins), terá de aguentar uma distância grande, difícil e audaciosa. Se selecionou uma MDTO — mãe de todos os objetivos — então pode esperar a mãe de todas as distâncias! E assim é o mundo. Quanto maior o avião, maior a viagem; quanto maior o objetivo, maior a distância.

Andrew Carnegie, o homem mais rico dos Estados Unidos no começo do século XX, afirmou: “Se você quer ser feliz, escolha um objetivo que dirija seus pensamentos, libere sua energia e inspire suas esperanças.” Apesar de ser um bom conselho, você precisa ter em mente que está se preparando para uma viagem de longa distância. E esse tipo de jornada cansa muitas pessoas. Se quiser fazer a viagem, terá de decidir continuar, ter criatividade para superar obstáculos e outras pessoas para ajudá-lo a carregar o peso.

3. PESSOAS REALIZADAS CONTINUAM A SONHAR ENQUANTO FAZEM A JORNADA.

Para manter nossos sonhos vivos e encontrar realização na conquista deles, devemos nos permitir continuar a sonhar. Esta é uma parte tão essencial da existência humana que ela possui a capacidade de nos manter firmes. Quando John Steinbeck, ganhador do prêmio Nobel, estava trabalhando em *A leste do Éden*, escreveu a seu editor:

Vou colocar por escrito os planos para a vida de Adam. Não tem importância nenhuma se não conseguir cumprir nenhum deles. Planos são coisas reais e não experiências. Uma vida rica é uma vida cheia de planos. Se não derem certo, ainda assim serão parcialmente realizados. Se derem, podem ser frustrantes. É por isso que uma viagem descrita se torna melhor quanto maior o tempo entre a viagem e a história. Acredito também que, se você conhece os planos de um homem, sabe mais sobre ele do que de outras formas. Os planos são sonhos e isso é uma medida absoluta de um homem... Acho que uma das coisas que nos diferencia dos animais são nossos sonhos e nossos planos.¹³

Acho que a maioria das pessoas criativas entende intuitivamente a importância de sonhar como um processo para inspiração, motivação e realização. George Lucas, o criador e produtor dos filmes *Guerra nas Estrelas*, afirma que uma coisa que fez com que ele e seus colegas persistissem durante os tempos difíceis foi isto: “Estávamos sempre sonhando em como seria.” Se você não for uma pessoa naturalmente criativa, então precisa aprender a sonhar. E se puder fazer isso com senso de humor, ajuda. Alguém me falou que viu um estudante andando de bicicleta no campus da faculdade. Na camiseta do estudante, havia a seguinte frase: “Vou ser médico.” Na bicicleta estava um adesivo: “Vou ser uma Mercedes.” Essa é uma pessoa que aprendeu a sonhar.

“Se você quer ser feliz, escolha um objetivo que dirija seus pensamentos, libere sua energia e inspire suas esperanças.”

ANDREW CARNEGIE

4. PESSOAS REALIZADAS APRECIAM CADA PASSO DADO AO LONGO DA JORNADA.

Tenho um amigo cuja resposta é sempre a mesma quando pergunto como está indo: “Estou vivendo o sonho”, ele afirma. Isso significa que já conquistou o seu sonho? Não. O que ele está dizendo é que sua resposta à pergunta da realização é “sim”. Trabalhar para conquistar o seu sonho já traz satisfação!

O escritor e orador Jim Rohn aponta: “Os gêmeos assassinos do sucesso são a impaciência e a ganância.” Acredito que eles sejam os assassinos dos sonhos também. A maioria das pessoas quer que os resultados sejam rápidos e fortes. No entanto, a realidade é que a maioria dos sonhos é conquistada vagarosamente e os resultados não são nada espetaculares. Se você conquistou um grande objetivo em sua vida, então já sabe que realizar objetivos pode ser menos excitante que imaginá-los. É por isso que você precisa aprender a aproveitar a jornada e se sentir realizado nos pequenos passos que dá pelo caminho. A pioneira da aviação Amelia Earhart afirmou: “Você pode fazer o que decidir. Pode agir para mudar e controlar a sua vida; e o procedimento, o processo será a sua própria recompensa.”

As pessoas mais bem-sucedidas — e mais felizes — que conheço sentem prazer na jornada em direção aos seus sonhos. Uma dessas pessoas é o treinador John Wooden. No livro *The Essential Wooden* [O essencial de Wooden], ele escreve sobre como gostou de seu trabalho durante toda a sua carreira:

Se eu pudesse voltar e escolher um único dia em minha vida — nos esportes — para revivê-lo, minha escolha poderia surpreender a todos.

Não seria aquele dia em 1927 quando nosso time de basquete do Martinsville High School ganhou o campeonato estadual de Indiana. Nem seria qualquer jogo de que participei como membro do Purdue Boilermakers ou treinei no Indiana State Teachers College ou na UCLA.

Se eu pudesse voltar no tempo, escolheria um dia qualquer de treinamento no ginásio.

Cada dia de treinamento era, de longe, a coisa mais satisfatória, excitante e memorável que fiz como treinador — ensinar os jovens sob minha supervisão o modo de como conseguir o sucesso sendo parte de uma equipe.

“A jornada é melhor do que a pousada”, escreveu Cervantes. A luta, o planejamento, o ensino e o aprendizado, a busca (que, é claro, é a jornada) se sobrepõem a todo o resto para mim, incluindo recordes, títulos ou campeonatos nacionais.

“Os gêmeos assassinos do sucesso são a impaciência e a ganância.”

Os prêmios e reconhecimentos, o resultado final, tudo tem seu lugar, e não os ignoro. Mas, para mim, Cervantes estava certo: meu prazer estava na jornada.

Talvez você pudesse examinar a fonte de sua própria felicidade — o seu prazer. Ele está na jornada ou somente no prêmio, na pousada?¹⁴

Wooden conquistou mais como treinador do que qualquer outra pessoa nos esportes. As pessoas sonham em ter uma fração de seu sucesso. Mas seu deleite não está nos oito campeonatos nacionais. Não estava em uma temporada perfeita. Estava na jornada.

5. PESSOAS REALIZADAS FAZEM NOVAS DESCOBERTAS ENQUANTO VIVEM A DISTÂNCIA ENTRE O SONHO E A SUA CONCRETIZAÇÃO.

Se você se voltar para o seu sonho e mantiver os olhos abertos durante o caminho, acabará encontrando portas abertas que o levarão a descobertas maravilhosas. O cientista Koichi Tanaka descreve esse fenômeno e como ele pode ocorrer durante a prazerosa conquista de um sonho. Enquanto trabalhava para tentar criar um íon com lasers, ele conta: “Fracassei durante semanas e meses antes de conseguir fazer um íon. Por que continuei o experimento? Porque aquilo me dava prazer. Para mim, era divertido descobrir algo que não conhecia antes, e esse prazer me fazia ser persistente.” Essa persistência o ajudou a ganhar o Prêmio Nobel em química.

Você tem potencial para fazer muitas descobertas maravilhosas enquanto luta pelo seu sonho. Nenhuma delas será maior do que as descobertas sobre você mesmo. Sei que isso aconteceu comigo. Ao perseguir o seu sonho, você descobrirá que pode ser mais persistente do que imagina. Pode ser mais engenhoso do que imagina. Pode ir a lugares e fazer coisas que nunca achou possíveis.

Você tem potencial para fazer muitas descobertas maravilhosas enquanto luta pelo seu sonho. Nenhuma delas será maior do que as descobertas sobre si mesmo.

A realização do meu sonho me tirou da zona de conforto, elevou meu pensamento, me deu confiança e confirmou meu sentido de propósito. A realização do meu sonho e o crescimento pessoal se tornaram tão entrelaçados que agora eu me pergunto: *Eu realizei o sonho ou o sonho me realizou?*

O autor Thomas Merton escreveu que já temos o que precisamos. Com isso, ele quis dizer que não precisamos correr atrás de coisas fora de nós para encontrar satisfação. É realmente uma questão de atitude. Podemos escolher sermos contentes, satisfeitos com nossa vida — não por aceitar o mínimo, mas por descobrir e lutar por nossos sonhos. O maior valor do seu sonho não será o que você irá conquistar; será em quem você se transforma enquanto o conquista. Finalmente, não são os nossos sonhos o que conquistamos. Somos nós mesmos. Nós podemos nos descobrir se estivermos dispostos a procurar satisfação na jornada.

Finalmente, não são os nossos sonhos o que conquistamos.
Somos nós mesmos.

O espírito humano é um milagre. Depois que aceitamos uma ideia nova ou aprendemos uma nova verdade, mudamos para sempre. Depois que ela é esticada, assume um novo formato e nunca mais volta à sua forma original. Quando descobrimos o crescimento interior, experimentamos muitos ganhos no exterior. E, quando isso acontece, ficamos realizados. Não me espanta que a autora de livros infantis Elizabeth Coatsworth tenha dito: “Quando sonho, não tenho idade.”

6. PESSOAS REALIZADAS ACEITAM A LEI NATURAL DO EQUILÍBRIO: A VIDA É BOA E RUIM.

Os otimistas tendem a pensar que tudo na vida é bom. Os pessimistas acreditam que tudo é ruim. A realidade é que nenhum dos dois está certo. A vida é as duas coisas. Somente as pessoas que aceitam e abraçam essa verdade são capazes de encontrar satisfação. Por quê? Porque as pessoas que a aceitam,

mas não a abraçam se tornam apáticas, enfrentam toda dificuldade com uma encolhida de ombros e um suspiro. Elas podem sobreviver, mas não terão sucesso.

Para alcançar um sonho — e ficar satisfeito no processo — é preciso ser pró-ativo, nos bons e nos maus momentos. Uma das coisas que observei nas pessoas bem-sucedidas durante esses anos é que elas fazem o que é certo, não importando como se sentem; e, ao fazerem o certo, sentem-se bem. Por outro lado, pessoas fracassadas querem se sentir bem antes de fazerem o que é certo. Consequentemente, elas nem fazem o que é certo, nem se sentem bem.

Quando você estiver viajando nesse período antes de realizar o seu sonho, a maior parte do tempo não sentirá que está fazendo a coisa certa para que ele se torne realidade. Você vai precisar fazer essas coisas de qualquer jeito. Foi o que Nelson Mandela fez. Ele fez o que era correto, independentemente de como se sentia. Por isso, afirma: “Descobri o segredo de que, depois de chegar ao topo de uma grande montanha, vemos que há muitas outras para subir. Aproveitei um momento para descansar, roubar a visão de uma paisagem gloriosa que me cercava, olhar para trás e ver o quanto tinha andado. Mas só posso descansar por um momento, porque, com a liberdade, vem a responsabilidade e não ousa desistir, porque minha longa caminhada ainda não terminou.”¹⁵

Pessoas bem-sucedidas fazem o que é certo, não importando
como se sentem; e, ao fazerem o certo, sentem-se bem.

Se você conseguir sempre fazer a coisa certa — apesar de como se sinta, apesar das circunstâncias, apesar do que os outros possam dizer ou responder —, ficará satisfeito consigo mesmo. E isso, no final do dia, terá muita importância para determinar se você se sente realizado.

Ame a jornada

Há um velho ditado que diz que, se você amar seu emprego, nunca trabalhará um dia em sua vida. Não acho que ele seja totalmente verdadeiro. A maioria das pessoas trabalha muito, mesmo quando ama seu emprego. Essas pessoas devem fazer coisas de que não gostam. Devem se esforçar acima e além do que é confortável. Provavelmente, é mais exato dizer que, se você fizer qualquer coisa na qual acredita, o trabalho pesado lhe trará satisfação. O trabalho será satisfatório.

A romancista Ursula K. Le Guin declarou: “É bom ter um fim na jornada, mas, no final, é a viagem o que importa.” Conheço muitas pessoas que sofrem da doença do destino. Elas acham que chegar em um certo lugar na vida lhes trará felicidade. Que vergonha. A realidade é que, muitas vezes, quando chegamos onde queríamos, descobrimos que não era o que esperávamos. Se você ficar fixado no destino — mesmo que seja um dos destinos com que sonhara —, poderá perder todas as grandes coisas que acontecem pelo caminho. E você perderá a alegria atual. Se estiver convencido de que algum dia no futuro será o seu melhor dia, não prestará atenção no hoje — ou ficará com raiva do seu momento atual.

Se não está fazendo algo com sua vida, não importa se ela é longa. Não é suficiente apenas sobreviver. Você precisa realmente viver. Não há nada extraordinário em simplesmente preencher a distância entre a vida e a morte. E esse era o objetivo de Rocky Balboa no filme Rocky original: conseguir atravessar essa distância. Ele percebeu que não tinha nenhuma chance de ganhar, então estabeleceu como seu objetivo simplesmente atravessar esse caminho, não ser muito humilhado, não ser nocauteado. Antes de sua grande luta, ele não tinha objetivos. Estava meramente existindo, reagindo ao que os outros faziam ao seu redor. Mas algo aconteceu quando ele estabeleceu seu primeiro objetivo: teve seu primeiro sonho. Ele fez descobertas no processo de conquistar o sonho. Descobriu que havia mais coisas do que pensava. Aproveitou a jornada, e isso o levou a sonhar cada vez mais alto. E, é claro, nos últimos filmes, conseguiu ganhar o campeonato mundial de pesos pesados.

Se não está fazendo algo com sua vida, não importa se ela é longa. Não é suficiente apenas sobreviver. Você precisa realmente viver.

Rocky, é claro, é um personagem de ficção. Mas sua jornada revela verdades básicas sobre o que significa encontrar satisfação na realização de um sonho. O processo é tudo. Em quem você *se transforma* no processo é a diferença. E se você consegue encontrar felicidade na jornada em direção ao seu sonho, se consegue responder sim à pergunta da realização, então pode ir para a cama no final do dia sabendo que viveu bem, não importa o que aconteça amanhã.

Você consegue responder sim à pergunta da realização:
Trabalhar pela realização do meu sonho me traz satisfação?

Se não consegue responder sim à pergunta da realização, então ou o seu sonho está errado ou você tem uma atitude errada em relação a ele. Se você odeia o que precisa fazer para conquistar o seu sonho, você está no caminho errado. Examine seus motivos. Tente discernir por que estabeleceu seu sonho como objetivo. Existem inconsistências entre quem você é e o que está tentando realizar? Não quero ser repetitivo, mas você pode precisar revisitar a pergunta da posse mais uma vez. Ou talvez sua resposta à pergunta da paixão não tenha sido honesta. Ou talvez esteja pagando um preço muito alto pelo seu sonho. Se a conquista do seu sonho faz com que você viole seus valores, você precisa escolher outro sonho.

Talvez o problema seja a sua atitude. Então, examine como você tem vivido essa distância entre a identificação do seu sonho e sua realização:

Você é um idealista? Pare de esperar que tudo seja perfeito. Aceite a forma como o seu sonho está se desenvolvendo em vez de se prender à perfeição. Lembre-se de que a vida é a um só tempo boa e má.

O tamanho da distância o desencoraja? Se os seus sonhos são enormes, também o será a distância até realizá-los. Mude suas expectativas em relação a quanto tempo demorará para conquistá-los. Noventa por cento de todos os desapontamentos nascem de expectativas irreais.

Você parou de sonhar acordado? Quando algumas pessoas começam a lutar pelos seus sonhos, elas acham que só devem se preocupar

com a realidade. Não é assim. Dedique-se a sonhar um pouco todos os dias. Explore possibilidades. Abrace as opções. Seja criativo. Continuar a sonhar, na verdade, ajuda a seguir em frente.

Você está apreciando os pequenos passos dados para frente? Uma forma de se sentir completo na jornada é celebrar os seus sucessos. Reconheça quando ultrapassar marcos importantes. Dar-se crédito por progredir irá encorajá-lo a continuar trabalhando e avançando.

Você fez descobertas pessoais e seu objetivo cresceu? O caminho mais certo para alcançar um grande sonho é crescer. Quanto maior o sonho, maior deve ser a pessoa para conquistá-lo. O que você pode aprender sobre si mesmo na situação atual? Como pode crescer? Nunca se esqueça de que a maior recompensa de perseguir um sonho é em quem você se transforma, no final.

10. A PERGUNTA DA IMPORTÂNCIA:

O meu sonho beneficia outras pessoas?

*Se um homem, por qualquer razão, tem a oportunidade
de ter uma vida extraordinária, ele não
tem o direito de mantê-la só para si.*

JACQUES-YVES COUSTEAU

Você deve se fazer uma pergunta final caso realmente queira testar seu sonho, medir se ele é um sonho ao qual vale dedicar a sua vida. Não se trata de uma pergunta complicada. Na verdade, você vai descobrir que este é o capítulo mais curto deste livro. No entanto, a pergunta final tem o impacto mais duradouro. É a pergunta da importância: o meu sonho beneficia outras pessoas?

Quem irá se beneficiar do seu sonho?

Em uma prateleira em meu escritório tenho alguns livros dos quais gosto bastante. Não são os mais antigos. Nem os mais valiosos. Como sou um pouco colecionador, possuo alguns valiosos: minha coleção de romances de Horatio Alger e alguns volumes originais escritos pelo líder religioso do século XVII, John Wesley. Não, os livros dessa prateleira em particular não

possuem nenhum valor financeiro, mas um grande valor pessoal. São os livros que mais impactaram a minha vida. Cada um representa uma fase diferente e todos foram instrumentais em me ajudar a seguir a jornada da minha vida. Sempre me pego voltando a essa pequena seção de livros, puxando um, lendo as notas que escrevi nas margens ou na orelha, e agradecendo pela forma como os pensamentos do autor influenciaram e ajudaram meu desenvolvimento como pessoa.

Enquanto trabalhava neste livro, o livro que mais tirava da estante era *A arte de virar o jogo no segundo tempo da vida*, de Bob Buford. O subtítulo dessa obra mostra do que trata o livro. Ele diz: “Mude a sua tática de jogo, do sucesso para a importância.” Trata-se de um livro que me influenciou muito quando passei dos quarenta anos.

“A primeira metade da vida”, escreve Buford, “tem a ver com conquistar e adquirir, aprender e ganhar. A segunda metade é mais arriscada porque tem a ver com viver para além do imediato.”¹ Essas palavras realmente me desafiaram. Fizem com que eu pensasse em viver além de mim mesmo e em lutar para ser maior do que o meu egoísmo natural.

“A primeira metade da vida tem a ver com conquistar e adquirir,
aprender e ganhar. A segunda metade é mais arriscada porque
tem a ver com viver para além do imediato.”

BOB BUFORD

Os grandes homens e mulheres da história não foram grandes por causa do que ganharam ou dominaram. Foram grandes porque se entregaram a pessoas e causas que viveram para além deles. O sonho deles era fazer algo que beneficiasse os outros. Uma minoria rara de pessoas é capaz de se manter próxima a seus sonhos, a ponto de torná-lo importante, estando disposta a abrir mão de tudo para realizá-lo. De pessoas como essas, nunca será dito que, quando morrerem, será como se nunca tivessem vivido. O sonho deles continua vivo porque viveram para outras pessoas. Foram capazes de responder sim à pergunta da importância: o meu sonho beneficia outras pessoas?

Talento impressionante

Uma das histórias mais marcantes que já li sobre alguém que transitou de ambições incrivelmente egoístas para sonhos excepcionalmente desinteressados foi a de William Wilberforce, um nome que até pouco tempo era desconhecido para a maioria, até que o filme *Jornada pela liberdade* foi lançado. O sonho que cativava Wilberforce era a abolição da escravidão e ele terminou dedicando sua vida a isso.

Wilberforce nasceu na Inglaterra em 1759, quando o comércio britânico de escravos estava no auge e muito da economia do país dependia dele. Seu pai morreu quando era garoto e ele passou parte de sua juventude com tios religiosos. Foi na casa destes, quando tinha cerca de 10 ou 11 anos, que descobriu o que era a escravidão. Lá, conheceu John Newton, um ex-capitão de navios negreiros que tinha se arrependido de sua vida e se tornado um pastor anglicano. Esse encontro causou uma impressão duradoura em Wilberforce, mas que só ficou evidente vários anos depois.

Wilberforce cresceu com privilégios e riqueza. Estudou em Cambridge, mas não se distinguiu academicamente. Era conhecido mais por seu charme, pela sua inteligência e pela sua capacidade de entreter os amigos. Enquanto outros estudavam, ele dava festas e conversava com outros estudantes. Era possível dizer que ele desperdiçava seu tempo — algo de que se arrependeria mais tarde.

Uma pessoa de imenso talento natural, aos vinte anos, Wilberforce colocou na cabeça que iria concorrer à Câmara dos Comuns. Naqueles dias, sucesso na política era resultado de duas coisas: habilidade retórica e riqueza. Wilberforce tinha as duas coisas em abundância. Em questão de meses, gastou 9.000 libras, uma quantia gigantesca, para promover a sua candidatura. Duas semanas depois de seu vigésimo-primeiro aniversário, foi eleito para o Parlamento, tendo ganhado o mesmo número de votos que o total combinado de seus dois oponentes.

Wilberforce foi imediatamente bem recebido e se tornou popular nos círculos políticos de Londres. Foi rapidamente admitido em cinco clubes exclusivos frequentados por membros do Parlamento, nos quais estes jantavam e jogavam. Apesar da baixa estatura, ele causou uma grande impressão. Suas habilidades interpessoais eram inigualáveis. Ele tinha uma

excelente voz para o canto, que usava para entreter seus amigos. Alguns o chamavam de “o homem mais inteligente de toda a Inglaterra”.² E era um orador de primeira linha cuja voz as pessoas achavam inebriante. Depois de passar alguns anos no Parlamento, poucos chegavam perto de suas habilidades retóricas. O biógrafo Eric Metaxas observa que com 24 anos “parecia que era impossível pará-lo. Com extraordinária eloquência, brilhantismo e charme — e com o primeiro-ministro [William Pitt] como seu amigo querido —, parecia não haver final para seu avanço.”³

Mas até onde ele avançaria? Além de chegar ao Parlamento e ser bem-sucedido ali — que seria um objetivo difícil para qualquer pessoa —, ele não tinha nenhum outro sonho. Era ambicioso e tinha talento, mas não tinha direcionamento. Anos mais tarde, Wilberforce afirmou: “Durante os primeiros anos no Parlamento, não fiz nada — nada de importante. Minha única distinção era meu carinho.”⁴ Ele corria o risco genuíno de desperdiçar sua vida.

Sonho impressionante

Tudo começou a mudar em 1784 quando Wilberforce começou a explorar a fé religiosa de sua juventude. E, durante esse processo, ele experimentou o que descreve como a “Grande Mudança”. Isso o marcou permanentemente. Dois anos depois, era uma pessoa diferente, e as mudanças fizeram com que tivesse sonhos maiores do que queria sua insignificância. Ele desejava ajudar os pobres da Inglaterra e lutar contra os vários problemas sociais que atacavam a nação: alcoolismo epidêmico, prostituição infantil, falta de educação para os pobres, crimes, execuções públicas brutais e crueldade animal. Imediatamente se colocou a trabalhar. Mas outro empreendimento importante se tornou seu sonho alguns anos depois: a abolição da escravidão.

Dizem que a prática da escravidão é tão velha quanto a humanidade, e os manuscritos literários e legais mais antigos tendem a apoiar essa visão. No entanto, durante os séculos XVI e XVII, uma versão particularmente brutal foi praticada no Ocidente e a Inglaterra foi o centro disso. Os navios negreiros ingleses partiam dos portos britânicos carregando produtos para a África. Ao chegarem lá, eles descarregavam esses produtos para vender e navegavam pela

costa, comprando pessoas de traficantes de escravos africanos que ganhavam a vida sequestrando homens, mulheres e crianças. Depois que enchiam os barcos de pessoas acorrentadas, os capitães partiam para a longa e brutal viagem pelo Atlântico até as Índias Ocidentais, onde os escravos africanos eram vendidos. A maioria literalmente trabalhava até a morte durante poucos anos nas fazendas de açúcar dali. Outros eram vendidos nas colônias americanas que mais tarde se tornaram os Estados Unidos.

A maioria das pessoas na Inglaterra na década de 1780 não conhecia essa contínua cadeia de eventos. Como Wilberforce sabia muito bem o que estava acontecendo, ele se determinou a dedicar sua vida a terminar com o comércio britânico de escravos. Via isso como seu dever e como uma grande parte de seu propósito para viver. Wilberforce afirmou: “É estranho que a maioria dos homens generosos e religiosos não veja que seus deveres aumentam com a fortuna; eles serão punidos por gastá-las [consigo mesmos].”⁵

Começando em 1787, Wilberforce iniciou a sua campanha. Ele acreditava que, se os membros do Parlamento conhecessem as atrocidades da escravidão, votariam por sua abolição imediatamente. Ele e outros proponentes da abolição reuniram impressionantes provas da brutalidade do comércio de escravos em todos os estágios e as apresentaram no Parlamento. No seu primeiro discurso sobre o assunto, Wilberforce falou:

Tanta miséria condensada em tão pouco espaço é mais do que a imaginação humana já concebeu... Tão enorme, tão espantoso, tão irremediável parece ser esse comportamento que minha própria mente está completamente decidida em relação à abolição. Um comércio fundado na iniquidade, e realizado como é, deve ser abolido, a qualquer preço — com quaisquer consequências, a partir desse ponto determino que nunca descansarei até ter [assegurado] a abolição.⁶

Apesar da eloquência de Wilberforce e das impressionantes provas apresentadas contra a escravidão, ele não conseguiu juntar os votos necessários.

No ano seguinte, Wilberforce e seus amigos fizeram com que todos no país soubessem dos males da escravidão. Poetas publicaram versos a esse respeito. Quadros sobre como homens, mulheres e crianças eram empilhados em navios negreiros foram colocados em vitrines e pendurados em paredes

de tavernas por toda a Inglaterra. Foram compostas canções contra a escravidão. Ensaios foram publicados. Josiah Wedgwood criou um camafeu com a imagem de um escravo acorrentado contendo a seguinte frase: “Não sou um homem nem um irmão?” O sentimento público contra a escravidão era forte, mas eles ainda não conseguiram os votos necessários para acabar com ela.

Durante vinte anos, Wilberforce lutou contra a escravidão. De 1787 a 1807, leis ao Parlamento foram apresentadas 11 vezes, todas derrotadas. Wilberforce poderia ter desistido se não fosse pelo encorajamento de outros que sabiam que ele estava fazendo o que era certo. Um deles foi o pregador John Wesley. Com 87 anos, Wesley escreveu sua última carta antes de morrer e enviou para Wilberforce. Ela dizia:

Caro Sir:

A menos que a força divina o tenha erigido para ser um *Athanasius contra mundum* [um homem contra o mundo todo], não vejo como o senhor pode encarar seu glorioso empreendimento e se opor à execrável vilania que é o escândalo da religião, da Inglaterra e da natureza humana. A menos que Deus o tenha criado para isso, o senhor se cansará da oposição dos homens e dos demônios. Mas, se Deus estiver com o senhor, quem poderá estar contra? Todos eles podem ser mais poderosos do que Deus? Oh, não se canse de fazer o bem! Continue, em nome de Deus e de seu poder, até que a escravidão americana (a pior que o sol já viu) desapareça.

Lendo essa manhã um tratado escrito por um pobre africano, fiquei particularmente impressionado pela circunstância de que um homem que tem a pele negra, maltratado ou atacado por um homem branco, não pode pedir reparação; sendo “lei” em nossas colônias que o juramento de um negro contra um branco não vale nada. Que vilania é essa?

Que aquele que o guia desde a infância possa continuar a fortalecê-lo nessa e em todas as coisas, são as preces de, caro senhor,

Seu afetuoso servo,

JOHN WESLEY⁷

Wilberforce perseverou porque sabia o que estava em jogo: a vida de milhões de pessoas. Finalmente, em 23 de fevereiro de 1807, depois de já ter sido apresentada e aprovada na Câmara dos Lordes, a Lei de Comércio de Escravos, que tornava o tráfico ilegal, foi aprovada na Câmara dos Comuns por 283 votos a favor e 16 contra. O primeiro estágio do sonho de Wilberforce tinha sido aprovado. E, apesar de ter demorado 26 anos, e

Wilberforce já não estar mais no Parlamento, a segunda fase de seu sonho aconteceu em 1833 quando a Câmara dos Comuns votou a proibição da prática da escravidão no Império Britânico. Três dias depois, Wilberforce faleceu.

Impacto impressionante

É difícil calcular o impacto que a realização do sonho de Wilberforce teve no mundo. É óbvio que ajudou inúmeras pessoas que, de outra forma, teriam sido levadas à escravidão. No entanto, o escritor Eric Metaxas argumenta que o impacto da abolição do comércio de escravos teve implicações ainda maiores. Ele escreve que assim que Wilberforce foi bem-sucedido:

Entramos, de repente, em um mundo no qual nunca mais poderíamos perguntar se era nossa responsabilidade, como sociedade, ajudar os pobres e sofredores. Só poderíamos nos perguntar como... Uma vez que essa ideia foi liberada no mundo, este começou a mudar. A escravidão e o comércio de escravos logo seriam completamente abolidos, e muitos problemas sociais menores também. Pela primeira vez na história, surgiram grupos ligados a todas causas sociais possíveis.⁸

Foi por isso que Metaxas chamou Wilberforce de “o maior reformador social da história do mundo.” Metaxas segue: “O mundo em que ele nasceu em 1759 e o mundo do qual partiu em 1833 eram tão diferentes quanto chumbo e ouro. Wilberforce dirigiu um terremoto social que rearranjou os continentes e cuja magnitude só agora estamos começando a apreciar completamente.”⁹

Uma pergunta respondida em etapas

Acredito que possa ser difícil responder à pergunta da importância definitivamente quando somos jovens. Nas primeiras fases da vida, estamos sempre ocupados com a descoberta de nossos talentos, a exploração de

nossas possibilidades e a busca de nosso propósito. Isso é bom. Mas, quando ficamos mais velhos, é mais saudável colocar o foco fora de nós, imaginar sonhos que irão beneficiar outros, não só a nós mesmos. Para a maioria das pessoas, isso é um processo. Mas há boas notícias: nunca é tarde para ajudar os outros e a maioria das pessoas faz suas contribuições mais significativas, não quando são jovens, mas quando amadurecem.

A capacidade de responder sim à pergunta da importância — O meu sonho beneficia outras pessoas? — veio em partes para mim. Pode acontecer o mesmo com você. Dê uma olhada na maneira como isso aconteceu na minha vida, representada nessas três declarações:

1. QUERO FAZER ALGO SIGNIFICATIVO PARA MIM.

Quando você leu essa declaração, aposto que achou um pouco egoísta, não? Sua primeira reação pode ser se distanciar dela, principalmente à luz do assunto deste capítulo. Espero que não faça isso e o motivo é simples: esse sentimento não é necessariamente egocêntrico.

Por exemplo, a última vez em que viajou de avião, você provavelmente ouviu a aeromoça dar instruções sobre o que fazer no caso de haver uma emergência. Se o avião perder pressão e os passageiros precisarem usar máscaras de oxigênio, o que devem fazer primeiro? Colocar suas próprias máscaras e depois ajudar os outros. Por que isso? Porque é impossível ajudar os outros se você não cuidar de si mesmo.

Acredito que a realização de um sonho significativo só acontece quando uma pessoa tem algo a oferecer. Isso significa criar uma fundação pessoal a partir da qual pode trabalhar e servir. No caso de William Wilberforce, seu ponto de partida era conseguir uma cadeira no Parlamento. Ele precisava ter um lugar no governo para conseguir fazer algo. Para mim, era construir uma igreja. Tive de aprender a liderar e me tornar um melhor comunicador antes de conseguir dar valor às pessoas. Para você, pode significar construir uma carreira ou se formar ou ganhar o dinheiro que poderá ser usado para servir aos outros. Se você não fez nada significativo para se ajudar, como será capaz de ajudar os outros?

A realização de um sonho significativo só acontece quando
uma pessoa tem algo a oferecer.

Quando falo a uma plateia de líderes, frequentemente faço duas perguntas importantes: (1) “O que você está fazendo para investir em si mesmo?” e (2) “O que você está fazendo para investir nos outros?” A menos que invistam em si mesmos, eles têm dificuldades de investir nos outros. Você não consegue entregar aos outros o que não tem.

2. QUERO FAZER ALGO SIGNIFICATIVO PARA OS OUTROS.

Geralmente, quando começamos a viver, somos parecidos com William Wilberforce. Somos ambiciosos. Nosso objetivo é avançar. Queremos conseguir coisas que nos beneficiem. Soichiro Honda, criador das motos Honda, disse que a sua primeira visão não tinha nada a ver com construir uma grande empresa ou realizar qualquer outro nobre objetivo. Ele admitiu: “Tive a ideia de juntar um motor a uma bicicleta simplesmente porque não queria andar em trens e ônibus lotados.” Mas chega um momento na vida de todas as pessoas bem-sucedidas em que elas precisam fazer escolhas. Vão subir a montanha do sucesso sozinhas ou vão escalar para que possam descer e ajudar os outros a subir?

Vamos reconhecer: o sucesso pode levar as pessoas ao egoísmo. Se você tirar o máximo de seu talento natural e trabalhar muito, pode se tornar uma pessoa esquemática que se pergunta: “O que vou conseguir com as outras pessoas?” Não seria melhor se transformar em um sonhador que pergunta: “O que posso dar aos outros?”

Se você responde sim à pergunta da importância e seu sonho beneficia outras pessoas, então você está no caminho certo. Isso não significa que precisará salvar o mundo. Você pode começar pequeno e dar o melhor de si.

Recentemente, li um livro intitulado *Madre Teresa: Venha, seja minha luz*. Ele contém muitas das cartas sinceras que Madre Teresa escreveu para seus superiores contendo seus pensamentos particulares sobre sua vida e

chamando a servir às pessoas. Em uma carta, ela escreveu sobre o sucesso potencial da organização Missionárias da Caridade, fundada por ela:

O que você está fazendo para investir em si mesmo e o que está fazendo para investir nos outros?

Não sei qual será o sucesso, mas, se as Missionárias da Caridade levarem alegria a uma só família infeliz, se fizerem com que uma única criança inocente das ruas se mantenha pura para Jesus, com que um único moribundo morra em paz com Deus, não lhe parece, Excelência, que valeria a pena oferecer tudo — só por essa pessoa — porque esta levará grande alegria ao Coração de Jesus?¹⁰

Poucas pessoas duvidariam do impacto que Madre Teresa teve no mundo. Ela inspirou milhões de pessoas, sentou com presidentes e reis, além de ser um modelo de serventia no mundo. Mas, como você pode ver, seu sonho de ajudar os outros começou pequeno, com o objetivo de afetar um lar infeliz, uma criança inocente ou um moribundo. Ela falou uma vez: “Um dia vivido sem fazer algo de bom para os outros é um dia que não vale a pena viver.”

Nelson Mandela, mais uma pessoa cujo sonho beneficiou muitas outras, também cresceu dentro do seu sonho. No começo, ele foi motivado por sonhos de liberdade para si mesmo. Mas, não demorou muito, seu sonho cresceu e incluiu outros. Ele afirmou:

Aos poucos, vi que não só eu não era livre, mas meus irmãos e irmãs também não eram. Vi que não era só a minha liberdade que estava restrita, mas a liberdade de todos que se pareciam comigo. Foi quando entrei no Congresso [Nacional] Africano e quando a sede por minha própria liberdade se tornou a sede maior pela liberdade de meu povo. Foi esse desejo de liberdade para que meu povo vivesse com dignidade e autorrespeito que animou minha vida, que transformou um jovem assustado em ousado, que levou um advogado que respeitava as leis a se tornar um criminoso, que transformou um homem apaixonado por sua família em um homem sem lar, que forçou um homem amante da vida a viver como um monge.¹¹

“Um dia vivido sem fazer algo de bom para os outros é um dia
que não vale a pena viver.”

MADRE TERESA

Quando Mandela se encontrou em uma bifurcação em sua vida — um caminho levando para os ganhos pessoais e o outro a servir a seu povo —, ele escolheu a estrada mais difícil: a de ajudar os outros. E vejam o impacto que teve.

Você já se confrontou com essa decisão? Não significa abandonar o seu sonho. Significa expandi-lo! Thomas Edison afirmou: “Nunca aperfeiçoei uma invenção sem pensar em como ela beneficiaria os outros.” Ele não parou de ser um inventor para ajudar os outros. William Wilberforce não deixou o Parlamento para ajudar os outros, apesar de ter pensado nisso em uma época. Não, cada um usou o que já tinha conquistado para si e usou isso para os outros. Eles adotaram uma atitude serviçal em relação aos demais seres humanos.

“Nunca aperfeiçoei uma invenção sem pensar em como ela
beneficiaria os outros.”

THOMAS EDISON

É muito frequente, quando começamos nossa vida, sonharmos em fazer coisas que mudem o mundo, e o pensamento de enfrentá-los nos intimidar. Essa é outra razão para pensarmos pequeno. Se você estiver na segunda fase de crescimento ao responder à pergunta da importância, não tente ajudar todo mundo. Tente ajudar alguém! Faça isso e com o tempo, pode-se encontrar vivendo o que São Francisco de Assis descreveu quando disse: “Comece fazendo o que é necessário; depois faça o que é possível; e, de repente, você estará fazendo o impossível.” Mas mesmo que você jamais faça grandes coisas, encontrará grande felicidade ao fazer as coisas certas. Nenhum ato de gentileza é pequeno a ponto de não valer a pena.

3. QUERO FAZER ALGO SIGNIFICATIVO COM OS OUTROS.

O jornalista de televisão aposentado Tom Brokaw observou: “É fácil ganhar dinheiro. É muito mais difícil fazer algo memorável.” Uma razão para isso é o fato de que fazer coisas importantes exige trabalho em equipe. A Madre Teresa não fez nada sozinha. Nem Nelson Mandela ou William Wilberforce. Os sonhos deles eram grandes e, por isso, exigiam a participação de muitos outros para ajudá-los.

As pessoas que querem conquistar um sonho significativo com os outros devem ser capazes de ajudar outras pessoas a abraçarem o mesmo sonho. E, quando fazem isso, todos recebem um lindo presente. Se pudermos compartilhar um sonho com outras pessoas, expandiremos as possibilidades delas e as nossas também.

Aos 61 anos, olho para trás, para a jornada de realização do meu sonho e sorrio. Pouco percebi quando comecei com o desejo de aumentar a importância dos outros, que isso iria adicionar importância a mim! Agora entendo. Nós não devemos receber nada sem dar, e não podemos dar nada sem receber em troca. Nossa vidas são rios, não reservatórios. Acrescentar valor aos outros é a forma mais certa de adicionar valor a nossa própria vida.

Lutar por um sonho com outros significa praticar em conjunto, sacrificar-se em conjunto, trabalhar em conjunto, planejar em conjunto, comunicar-se em conjunto, ganhar em conjunto e celebrar em conjunto! Que coisa maravilhosa. Isso sim é comunidade. É um grupo cujos membros fazem uma transição intencional “da comunidade para mim” para “de mim para a comunidade”. Entregar-se a uma causa que acrescenta valor aos outros e juntar-se a outras pessoas para cumprir esse objetivo é o ponto máximo de se viver um sonho.

Nós não *devemos* receber nada sem dar, e *não podemos* dar
nada sem receber em troca.

Anos atrás, a autora e oradora Florence Littauer ensinou uma lição que imprimiu essa verdade em mim. Ela ofereceu a seguinte sequência de passos

para desenvolver um sonho que positivamente responde à pergunta da importância:

Ouse sonhar — Sonhar significa assumir riscos, sair da sua zona de conforto.

Prepare o sonho — A configuração determina o sucesso. Tudo que começa bem, termina bem. A preparação dá uma chance ao seu sonho.

Vista o sonho — Assuma-o completamente. Seu sonho não é um adendo à sua vida; ele é sua vida.

Repare o sonho — Manutenção contínua é necessária para manter o sonho vivo. Sonhos precisam de cuidados constantes.

Compartilhe o sonho — Passe-o para outros.

Torne-os proprietários e conquistem os sonhos conjuntamente.

Um sonho não vale a pena se não beneficiar outras pessoas. E não é satisfatório a menos que seja conquistado juntamente com outros. É por isso que estamos aqui: para ajudar outras pessoas. Como declarou Woodrow Wilson: “Você não está aqui somente para viver. Está aqui para permitir que o mundo viva de forma mais ampla, com visão maior, com um espírito melhor de esperança e realização. Você está aqui para enriquecer o mundo e acaba se empobrecendo se esquecer do recado.”

Como você responde à pergunta da importância?

Há uma antiga bênção do Oriente Médio que diz: “Quando você nasceu, chorou e o mundo se regozijou. Talvez viva sua vida de forma que, quando morrer, o mundo chore e você então se regozije.” Se essa bênção se torna verdade ou não em nossa vida, vai depender em grande parte de como respondemos à pergunta da importância.

No começo deste capítulo, mencionei o livro *A arte de virar o jogo no segundo tempo da vida*. Nele, Bob Buford pergunta: “Quando você trabalha para realizar o seu sonho, que diferença isso terá daqui a cinquenta, cem ou quinhentos anos?”¹² Os sonhos das pessoas que menciono neste capítulo ainda estão tendo um impacto. Passaram-se mais de 175 anos desde que Wilberforce

morreu e o impacto de seu sonho ainda é sentido. Se o seu sonho não beneficia os outros, se ele ajuda somente você, então perde a importância cinco minutos depois de sua partida.

Qual é o foco do seu sonho? Você está lutando para sobreviver? Está procurando o sucesso? Ou está lutando por algo importante? A escolha é realmente sua! A que tipo de sonho você entregará a sua vida? Você provavelmente já ouviu a expressão: “Que imensa diferença um dia faz!” Todos sabemos que isso é verdade. Um nascimento, um falecimento, um casamento, uma oportunidade, uma tragédia — cada um pode mudar uma vida em apenas um dia. Mas, também pode-se dizer: “Que diferença um sonho faz!” Alguém com um sonho significativo pode se tornar o catalisador para a mudança no nosso mundo. Você pode responder sim à pergunta da importância e nem você nem os outros serão os mesmos. Que sonho maravilhoso.

Consegue responder sim à pergunta da importância: O meu sonho beneficia outras pessoas?

Em que estágio da vida você se encontra atualmente?

Está simplesmente sobrevivendo? Se for assim, está na hora de dar passos em direção ao sucesso. Não se pode dar o que não se tem. Crie uma fundação e uma plataforma para dar aos outros ao fazer algo significativo para si mesmo. Se ainda não estiver lutando pelo seu sonho, comece a se mover!

Você já está obtendo sucesso? Se estiver, talvez se encontre em uma encruzilhada na qual deve decidir se vai viver para si ou para os outros. Como consegue expandir o seu sonho a ponto de incluir outras pessoas e ajudá-las a obterem benefícios com o que você já conquistou?

Está lutando para fazer coisas importantes? Se responder positivamente a essa questão, está na hora de elevar a sua contribuição. O número 1 é um número muito pequeno para conseguir grandeza. Sonhe mais alto e inclua outras pessoas em seu sonho. Lidere-os para que se juntem ao seu processo. Você (e eles também) crescerá com isso e beneficiará mais pessoas de uma forma muito mais significativa. A que você se sente chamado ou destinado a fazer? A quem está mais qualificado para ajudar? Como pode valorizar os outros dentro da situação atual da sua vida?

CONCLUSÃO

Olhando para trás... Olhando para a frente

EM 1969, COMECEI A SONHAR EM mudar as vida da pessoas. Depois de dez anos seguindo essa visão, comecei a me questionar se estava sendo bem-sucedido. Para minha surpresa, a primeira coisa que descobri foi que o meu sonho de ajudar os outros tinha me ajudado!

Agora, olhando para trás, consigo ver que isso sempre acontece comigo. Explico como:

Meu sonho me ajudou a entrar em foco. Toda vez que fiquei tentado a me afastar do meu objetivo, o meu sonho me mantinha na direção correta.

Meu sonho me ajudou a crescer. Geralmente, eu queria ficar em minha zona de conforto, mas meu sonho sempre me obrigava a sair e me desafiava a continuar crescendo.

Meu sonho me ajudou a me sacrificar. Quando o preço para o sucesso era alto, meu sonho me encorajava a pagá-lo, lembrando-me de que não há atalhos para o sucesso.

Meu sonho me ajudou a perseverar. Quando pensava no meu sonho, desistir não era uma opção. Ninguém alcançou seu sonho desistindo. Sonhos não vêm até nós; nós é que devemos ir até eles.

Meu sonho me ajudou a atrair vencedores. O tamanho do meu sonho determinou o tamanho das pessoas que eram atraídas para ele. Pequenos sonhos atraem pequenas pessoas. Grandes sonhos atraem grandes pessoas.

Meu sonho me ajudou a depender de Deus e dos outros. Meu sonho era muito grande para mim. Eu precisava de Deus e dos outros para me ajudar. Eles fizeram isso e todos ganharam!

O seu sonho pode fazer o mesmo por você — mas somente se você o testar e for capaz de responder sim às perguntas deste livro.

Como você deve ter observado, em cada capítulo, eu contei a história de alguém cuja jornada iluminou a pergunta em particular que estava ensinando. Espero que você ache essas histórias úteis. No entanto, a verdade é que poderia ter usado o exemplo de qualquer uma dessas pessoas para ilustrar um dos outros capítulos do livro. Por que falo isso? Porque, se questionados, todos eles teriam respondido sim a todas as dez perguntas. Dê outra olhada nas questões:

1. A pergunta da propriedade: O meu sonho é realmente meu?
2. A pergunta da clareza: Consigo ver claramente o meu sonho?
3. A pergunta da realidade: Dependo de fatores que posso controlar para realizar o meu sonho?
4. A pergunta da paixão: O meu sonho me incita a realizá-lo?
5. A pergunta do caminho: Eu tenho uma estratégia para realizar o meu sonho?
6. A pergunta das pessoas: Eu incluí as pessoas de quem preciso para realizar o meu sonho?
7. A pergunta do custo: Estou disposto a pagar o preço do meu sonho?
8. A pergunta da perseverança: Estou me aproximando do meu sonho?
9. A pergunta da realização: Trabalhar pela realização do meu sonho me traz satisfação?
10. A pergunta da importância: O meu sonho beneficia outras pessoas?

Cada pessoa possui o seu sonho. Todas o viram com clareza. Todas dependiam de suas próprias habilidades, talento, trabalho e de outros fatores que podiam controlar para conquistá-lo. Todas estavam cheias de paixão que as impelia a seguir seus sonhos. Cada uma delas tinha uma estratégia para

conquistá-los. Foram ajudadas por outras pessoas, pagaram um preço para avançar, foram tenazes em seus esforços e se sentiram realizados ao trabalharem para que os seus sonhos se tornassem realidade. E todas elas fizeram esforços para beneficiar outras pessoas, não apenas a si mesmos, pelo caminho.

Menciono isso porque quero lembrá-lo de que, se você desejar viver seu sonho, não poderá se dar ao luxo de responder sim a apenas uma ou duas dessas perguntas. Quanto mais vezes responder sim, maiores serão as suas chances de conquistar o seu sonho. E isso é bom, porque, quando conquistá-lo, o mundo se tornará um lugar melhor.

NOTAS

INTRODUÇÃO

1. Gary Hamel e C.K. Prahalad. *Competindo pelo futuro*. Rio de Janeiro: Campus, 2005.
2. Mark Twain. *Following the Equator*. Hartford, CT: The American Publishing Company, 1897.
3. Citado por Bruce Lockerbie. Usado com permissão.
4. Kenneth Hildebrand. *Achieving Real Happiness*. New York: Harper & Brothers, 1955.
5. Karen Lynn Eve Greno-Malsch. “Children’s Use of Interpersonal Negotiation Strategies as a Function of Their Level of Self-worth”. Dissertação de doutorado. Universidade de Wisconsin, Milwaukee, 1998.
6. Max Lucado. *O aplauso do céu*. São Paulo: United Press, 2002.
7. Howard Schultz. *Dedique-se de coração — Starbucks Coffee*. São Paulo: Negócio Editora, 1999.

CAPÍTULO 1

1. Cecil G. Osborne. *The Art of Understanding Yourself*. Grand Rapids, MI: Zondervan, 1987.

2. Arnold Schwarzenegger e Douglas Kent Hall. *Arnold: The Education of a Bodybuilder*. Nova York: Simon and Schuster Paperbacks, 1977, p. 14.
3. Laurence Leamer. *Fantastic: The Life of Arnold Schwarzenegger*. Nova York: St. Martin's Paperbacks, 2005, p. 25.
4. Schwarzenegger e Hall. *Arnold*, p. 33.
5. *Ibid.*, pp. 16-17.
6. *Ibid.*, pp. 81-82.
7. Leamer. *Fantastic*, p. 66.
8. "Arnold Schwarzenegger". Box Office Mojo. <http://www.boxofficemojo.com/people/chart/?id=arnoldschwarzenegger.htm> (acessado em 4 de janeiro de 2008).
9. Mark Matthews, "Gov. Schwarzenegger's Tax Returns Released", 15 de abril de 2006, <http://abclocal.go.com/kgo/story?section=politics&id=4085877> (acessado em 4 de janeiro de 2008).
10. Schwarzenegger e Hall. *Arnold*, p. 31.
11. Joseph Brodsky. Prêmio Nobel de Literatura de 1987. Discurso de 8 de dezembro de 1987. http://nobelprize.org/nobel_prizes/literature/laureates/1987/brodsky-lecture-e.html (acessado em 10 de outubro de 2008).
12. Rodney Dangerfield. *It's Not Easy Bein' Me*. Nova York: HarperCollins, 2004, p. xi.
13. A citação que Dr. Larabee fez Akeelah ler de uma placa na parede é uma passagem de *Um retorno ao amor*, de Marianne Williamson. São Paulo: Novo Paradigma, 2002.
14. *Prova de fogo*, escrito e dirigido por Doug Atchison. © 2006 Spelling Bee Productions, Inc./Lions Gate Films. Distribuído no Brasil pela Vídeo Filmes.
15. Don Freeman. "Irving Berlin Brought Us Blue Skies for 8 Decades". *The San Diego Union*, 22 de maio de 2004.
16. Po Bronson. *O que devo fazer da minha vida?* Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2004.

17. Comentários retirados do discurso realizado na cerimônia de graduação do MIT por Carylton “Carly” Fiorina, 2 de junho de 2000.
18. *Webster’s New World Dictionary of American English, Third College Edition*. Cleveland: Webster’s New World, 1991.
19. Discurso de Formatura de Anna Quindlen, Faculdade Mount Holyoke, 23 de maio de 1999. www.mtholyoke.edu/offices/comm/oped/Quindlen.shtml (acessado em 14 de agosto de 2008).
20. Robert Kriegel e Louis Patler. *If It Ain’t Broke... Break It*. Nova York: Warner Books, 1992.

CAPÍTULO 2

1. Joseph McBride. *Steven Spielberg: A Biography*. Cambridge MA: Da Capo Press, uma divisão da Perseus, 1999, p. 13.
2. *Mental Floss*, março-abril de 2007, p. 45.
3. “Diamond Jewelry: Famous Diamonds: The Star of South Africa”. http://www.adiamondisforever.com/jewelry/famous_starsa.html (acessado em 24 de janeiro de 2008).
4. “De Beers History”. <http://www.debeersgroup.com/debeersweb/About+De+Beers/De+Beers+History/> (acessado em 24 de janeiro de 2008).

CAPÍTULO 3

1. John Wooden e Steve Jamison. *The Essential Wooden*. Columbus, OH: McGraw-Hill, 2006, p. 24.
2. Catherine Ahles. “The Dynamics of Discovery: Creating Your Own Opportunities”, realizado para o Phi Theta Kappa, Macomb Community College, Center Campus, Warren, Michigan, 11 de dezembro de 1992. <http://scilib.univ.kiev.ua/doc.php?7198252> (acessado em 15 de outubro de 2008).

3. Jack Canfield e Gay Hendricks com Carol Kline. *You've Got to Read This Book!* Edição para Kindle. Nova York: Harper Collins e-books, 2006, p. 1642-52.
4. "Timeline". <http://www.drfarrahgray.com/timeline.html> (acessado em 31 de janeiro de 2008).
5. "Michael Jordan: The Stats". <http://www.infoplease.com/ipsa/A0779388.html> (acessado em 25 de fevereiro de 2008).
6. Robert Ringer. *Million Dollar Habits*. Nova York: Fawcett, 1990.

CAPÍTULO 4

1. William Arthur Ward. "Believe While Other Are Doubting". Usado com permissão. Todos os direitos reservados.
2. Richard Edler. *Ah, se eu soubesse...* São Paulo: Negócio Editora, 2001.
3. Logan Pearsall Smith. *Afterthoughts*. Londres: Constable, 1931.
4. Michael John Simmons. *Taylor Guitars: 30 Years of a New American Classic*. Bergkirchen, Alemanha: PPV Medien, 2003, p. 13.
5. Ibid., p. 33.
6. Ibid., p. 36.
7. Ibid., p. 56.
8. Ibid., p. 58.
9. Ibid., p. 138.
10. Ibid., p. 154.
11. Ibid., p. 191.
12. Ibid., p. 21.
13. James Kouzes e Barry Posner. *Líder-Mestre*. Rio de Janeiro: Campus, 2006.
14. Michael John Simmons. *Taylor Guitars: 30 Years of a New American Classic*. Bergkirchen, Alemanha: PPV Medien, 2003, p. 33.

CAPÍTULO 5

1. “Lab Overview”, Media Lab. http://www.media.mit.edu/?page_id=13 (acessado em 12 de fevereiro de 2008).
2. “About Nicholas Negroponte, the Author of Being Digital”. <http://archives.obs-us.com/obs/english/books/nn/nnbio.htm> (acessado em 12 de fevereiro de 2008).
3. “Mission: Provide Children Around the World with New Opportunities to Explore”. <http://www.laptop.org/en/vision/mission/index.shtml> (acessado em 7 de fevereiro de 2008).
4. Peter Apps. “World’s Poorest Don’t Want ‘\$100 Laptop’ — Intel”. <http://web.archive.org/web/20051212065117/http://www.alertnet.org/thenews/newsdesk/SP263515.htm>, 9 de dezembro de 2005 (acessado em 11 de fevereiro de 2008).
5. “Nicholas Negroponte: The Vision Behind One Laptop Per Child”, discurso realizado no TED, fevereiro de 2006, http://www.ted.com/index.php/talks/nicholas_negroponte_on_one_laptop_per_child.html (acessado em 12 de fevereiro de 2008).
6. Wade Roush. “Nicholas Negroponte: The Interview”. Xconomy, 28 de janeiro de 2008. <http://www.xconomy.com/2008/01/28/nicholas-negroponte-the-interview/> (acessado em 7 de fevereiro de 2008).
7. Robert Buderl. “The Little Laptop That Could... One Way or Another”. Xconomy, 26 de novembro de 2007. <http://www.xconomy.com/2007/11/26/the-little-laptop-that-couldone-way-or-another/2/> (acessado em 11 de fevereiro de 2008).
8. Hiawatha Bray. “One Laptop Per Child Orders Surge”. Boston Globe, 1 de dezembro de 2007. http://www.boston.com/business/globe/articles/2007/12/01/one_laptop_per_child_orders_surge/ (acessado em 13 de fevereiro de 2008).
9. Obtido em ThinkTQ.com; estatísticas mais recentes postadas em http://www.thinktq.com/training/articles/tqs_article.cfm?id=1364A81D073DBABF7C59DCFA476B864B indicam que as porcentagens atuais são ainda mais baixas do que as citadas em 14 de fevereiro de 2008.

10. “Interview with George Lucas”. Academy of Achievement, 19 de junho de 1999. www.achievement.org/autodoc/page/luc0int-1 (acessado em 15 de agosto de 2008).
11. Discurso de Graduação de Christopher Matthews, 16 de maio de 2004. www.hws.edu/news/transcripts/matthewscomm2004.aspx (acessado em 15 de agosto de 2008).
12. Peter F. Drucker. *Management: Tasks, Responsibilities, Practices*. Piscataway, NJ: Transaction Publishers, 2008, pp. 123-125.
13. Sam Walton e John Huey, *Made in America: My Story*. Nova York: Doubleday, 1992, p. 90.
14. Provérbios 27:12 (versão A Bíblia Viva).
15. Wesley K. Clark, *Waging Modern War*. Nova York: PublicAffairs, uma divisão da Perseus, 2001.

CAPÍTULO 6

1. Stephen R. Covey, Roger Merrill e Rebecca Merrill. *Primeiro o mais importante*. Rio de Janeiro, Campus: 2008.
2. Roger B. Stein. *John Ruskin and Aesthetic Thought in America, 1840-1900*. Cambridge, MA: 1967.
3. Studs Terkel. *Working*. Nova York: Simon & Schuster, 1974, p. xxiv.
4. John Wooden e Steve Jamison. *The Essential Wooden: A Lifetime of Lessons on Leaders and Leadership*. Columbus, OH: McGraw-Hill Professional, 2007, p. 143.
5. O discurso chamado “Essa era a melhor hora deles” foi feito por Sir Winston Churchill na Câmara dos Comuns do Parlamento do Reino Unido em 18 de junho de 1940.

CAPÍTULO 7

1. Kevin Myers. 12Stone™ Church. Usado com permissão. Todos os direitos reservados.

2. Ibid.

3. “The Importance of Starting Early”. Investment Company Institute. http://www.ici.org/i4s/bro_i4s_early.html (acessado em 7 de março de 2008). O exemplo assume uma taxa de 7% de retorno por ano e ignora os efeitos de impostos e inflação.

4. Max Lucado. *Ele ainda remove pedras*. Rio de Janeiro: CPAD, 2003.

5. *Houston Chronicle*, 3 de maio de 1996, p. 2D.

6. Jack Canfield com Janet Switzer. *Os princípios do sucesso*. Rio de Janeiro: Sextante, 2006.

7. Discurso de formatura de David Mamet, Universidade de Vermont, maio de 2004. www.uvm.edu/~cmncmntcommencement2004/?Page=mamet_commencementspeech04.html (acessado em 21 de agosto de 2008).

8. Michael Ignatieff, Discurso de formatura de 2004: “Living Fearlessly in a Fearful World.” [Vivendo sem medo em um mundo aterrador] www.whitman.edu/content/news/LivingFearlesslyinaFearfulWorld (acessado em 21 de agosto de 2008).

9. William Arthur Ward. “I Will Do More.” [Farei muito mais] Usado com permissão do autor. Todos os direitos reservados.

10. “About Terry Fox”, Terry Fox Run. <http://www.terryfoxrun.org/english/about%20terry%20fox/default.aspx?s=1> (acessado em 11 de março de 2008).

11. “Top Ten Greatest Canadians: Terry Fox”, the Greatest Canadian. http://www.cbc.ca/greatest/top_ten/nominee/fox-terry.html (acessado em 11 de março de 2008).

12. Ibid.

13. Ibid.

14. “About Terry Fox”, Terry Fox Run.

1. Elizabeth Keckley. *Behind the Scenes: Or, Thirty Years a Slave, and Four Years in the White House*. Nova York: Penguin, 2005, pp. 11-12.
2. Jennifer Fleischner. *Mrs. Lincoln and Mrs. Keckley: The Remarkable Story of the Friendship Between a First Lady and a Former Slave*. Nova York: Broadway, 2004, p. 124.
3. Ibid.
4. Keckley. *Behind the Scenes*, p. 20.
5. Ibid.
6. Ibid, p. 21.
7. Ibid, 24.
8. Ibid, p. 34.
9. Ibid, p. 83.
10. Fleischner. *Lincoln and Keckley*, p. 294.
11. Ibid., p. 297.
12. Jennifer Minar. "Oprah Pick Author Tawni O'Dell on Writing & the Importance of Perseverance" [Oprah escolhe a autora Tawni O'Dell para falar sobre escrever e a importância da perseverança] *Writer's Break*, 2003. www.writersbreak.com/interview_tawniodell.htm (acessado em 21 de agosto de 2008).
13. Jack Canfield com Janet Switzer. *Os princípios do sucesso*. Rio de Janeiro: Sextante, 2007.
14. Entrevista com Jonas Salk. "The Calling to Find a Cure" [O chamado para encontrar a cura]. *Academy of Achievement*, 16 de maio de 1991. www.achievement.org/autodoc/page/sal0int-1 (acessado em 21 de agosto de 2008).
15. George Sweeting. *Great Quotes and Illustrations*. Waco: Word, 1985.
16. Canfield. *Os princípios do sucesso*.
17. "The History of Chicken Soup for the Soul". [http://www.chicken soup.com/cs.asp?cid=about](http://www.chickensoup.com/cs.asp?cid=about) (acessado em 17 de março de 2008).

CAPÍTULO 9

1. Henry David Thoreau. *Walden ou a vida nos bosques*. São Paulo: Aquariana, 2007.
2. Seth Godin. *The Dip*. Edição para Kindle. Nova York: Penguin, 2007, pp. 787-91.
3. “Forbes’ List of the World’s Richest Billionaires”, 8 de março de 2007. http://www.usatoday.com/money/2007-03-08-forbes-billionaire-list_N.htm (acessado em 18 de março de 2008).
4. Patrick James. “GOOD Q&A: Jacqueline Novogratz”, 27 de novembro de 2007. <http://www.goodmagazine.com/blog/acumen> (acessado em 17 de março de 2008).
5. Ibid.
6. Anne Field. “Investor in the World’s Poor”. Stanford Graduate School of Business, maio de 2007, http://www.gsb.stanford.edu/news/bmag/sbsm0705/feature_novogratz.html (acessado em 17 de março de 2008).
7. Jacqueline Novogratz, “Tackling Poverty with ‘Patient Capital’”, junho de 2007, <http://www.ted.com/talks/view/id/157> (acessado em 18 de março de 2008).
8. *The Next Garde*. Vídeo. <http://www.sundancechannel.com/nextgarde/> (acessado em 18 de março de 2008).
9. “About Us”. Acumen Fund. <http://www.acumenfund.org/about-us.html> (acessado em 17 de março de 2008).
10. “Acumen Fund Honored with Social Capitalist Award by Fast Company & Monitor Group”. PR Web Press Release Newswire. <http://www.prweb.com/releases/2007/12/prweb573845.html> (acessado em 17 de março de 2008).
11. *The Next Garde*.
12. Dan Sullivan. “The Gap”. Mensagem de áudio. (The strategic coach, inc., 2000).

13. John Steinbeck. *Journal of a Novel: The East of Eden Letters*. Londres: Penguin, 2001, pp. 74-75.
14. John Wooden e Steve Jamison. *The Essential Wooden: A Lifetime of Lessons on Leaders and Leadership*. Nova York: McGraw-Hill, 2007, pp. 184-5.
15. Nelson Mandela. *The Long Walk to Freedom*. Nova York: Holt Rinehart & Winston, 2000.

CAPÍTULO 10

1. Bob Buford. *A arte de virar o jogo no segundo tempo da vida*. São Paulo: Mundo Cristão, 2005.
2. Eric Metaxas. *Amazing Grace: William Wilberforce and the Heroic Campaign to End Slavery*. Nova York: Harper One, 2007, p. 28.
3. Ibid. p. 42.
4. John Piper. *Amazing Grace in the Life of William Wilberforce*. Wheaton, Ill.: Crossway, 2006, p. 10.
5. Metaxas. *Amazing Grace*, p. 49.
6. Ibid., p. 133.
7. “Wilberforce and Wesley”. *Religion and Ethics: Christianity*, http://www.bbc.co.uk/religion/religions/christianity/people/williamwilberforce_7.shtml (acessado em 21 de março de 2008).
8. Metaxas. *Amazing Grace*, p. xvi.
9. Ibid., p. xvii.
10. Brian Kolodiejchuk. *Madre Teresa: Venha e seja minha luz*. Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil, 2008, p. 89.
11. Nelson Mandela. *The Long Walk to Freedom*. Nova York: Little, Brown & Co., 1994.
12. Bob Buford. *A arte de virar o jogo no segundo tempo da vida*. São Paulo: Mundo Cristão, 2005.